

ABSTRACT

The nutrition process has developed in different places out and in of human being, that's why this project is based in a Coast Typical Food Restaurant, same that is healthy because these plates will be prepared in a healthy way.

The coast food is a gastronomic privilege for the most exigent teast , thanks to their incomparable way to prepare this exquisite variety of flavors and ingredients, that make this in to a exotic food , that have a World's recognizement.

Just a few countries can offer a selection that complete whit all this variety of plates, based on their tested and traditions over all the regions around the county.

In Quito city this project will be a good option because people have a good preference for coast food; this affirmation is follow by a financial evaluation.

The financial evaluation help us to determinate if the project is able, because the inversionist can take back their money, besides, have a benefit whit the project. The project will be financiaded in the follow way: 40% whit debt and 60% whit own resurses.

With the financial indicators NPV (Net present value) and IRR (Internal rate of return) it was easy to identify that this project is certainly able and ready to start, the present NPV is 39.393,01 and the IRR is 65.08%.

Finally, we can confirm that the project is able, because the NPV is positive, besides the IRR is bigger than the K_p , that also says that the project is able.

RESUMEN EJECUTIVO

ANTECEDENTES DEL PROYECTO

El proceso de nutrición se desarrolla en diferentes espacios fuera y dentro del ser humano, es por eso que este proyecto se basa en un Restaurante de comida típica Costeña, comida saludable ya que los platos serán preparados de una manera sana.

La comida costeña es, indudablemente, un privilegio gastronómico para el más exigente de los paladares, por su incomparable sazón y por su exquisita variedad de sabores e ingredientes, que la convierten en una comida exótica, de reconocimiento mundial. Pocos países pueden ofrecer una selección tan completa de platos diferentes, basados en los gustos y tradiciones de las distintas regiones del país.

OBJETIVOS DEL PROYECTO

Objetivo general

- Realizar un estudio de prefactibilidad para ver la posibilidad de abrir un Restaurante de comida típica Costeña en la ciudad de Quito.

DEMANDA Y OFERTA DEL PROYECTO

Dentro del estudio de prefactibilidad, es necesario determinar la demanda insatisfecha, la misma se puede observar en siguiente tabla:

AÑO	DEMANDA (Personas)	OFERTA (Personas)	DEMANDA INSATISFECHA
1	698.287	232560	465.727

Realizado por: Ma. Isabel González S.

En esta tabla podemos ver que la oferta es de 232.560 contra una demanda de 698.287 lo que se puede determinar fácilmente que si existe una demanda insatisfecha, es provechoso para el proyecto ya que se espera cubrir un 8.50% de la misma.

PRODUCCIÓN ANUAL ESPERADA DEL PROYECTO DE COMIDA TÍPICA COSTEÑA

La producción esperada del proyecto y proyectada a 5 años se lo puede detallar en la siguiente tabla:

RESUMEN DE PRODUCCIÓN					
DETALLE (UNIDADES)	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
PRODUCCION DE PLATOS CON MARISCOS	24.762	25.381	26.016	26.666	27.333
PRODUCCION DE PLATOS CON CARNES	8.610	8.825	9.046	9.272	9.504
PRODUCCION DE PLATOS CON SOPAS O CALDOS	5.000	5.125	5.253	5.384	5.519
PRODUCCION DE OTROS PLATOS	1.215	1.245	1.277	1.308	1.341
TOTAL AL AÑO	39587	40577	41591	42631	43697

Realizado por: Ma. Isabel González S.

En el cuadro anterior podemos ver que el proyecto deberá producir 39.587 platos anuales lo que representa el 8.50% de la demanda que se quiere cubrir, los siguientes años irán aumentando con la tasa de inflación promedio del año 2004.

Además existe una amplia disponibilidad de materias primas, para la elaboración de los diferentes platos y a bajos precios, lo que ayudan para que el proyecto sea más atractivo.

Aspectos legales y Administrativos

Se ha decidido que el proyecto sea una Compañía Limitada, que llevara de nombre “Tierra Caliente Cia. Ltda.” para lo cual es necesario realizar una serie de trámites, lo que lleva a la contratación de un abogado que se encargara de toda la parte legal del proyecto.

Se debe sacar una serie de permisos para poder operar como restaurante que son los siguientes

- Registro único de contribuyentes
- Registro en el Ministerio de Turismo y Ambiente.
- Licencia única de funcionamiento CAPTUR
- Permiso de funcionamiento en la dirección provincial de salud de Pichincha.
- Certificado de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos
- Permiso del SAYCE

Mano de obra necesaria

La mano de obra que se va utilizar no es altamente tecnificada pero si es necesario que tengan una experiencia previa y que posea el conocimiento para la preparación de comida típica costeña.

El restaurante de comida Costeña requiere para la fase de operación de 12 empleados como son:

- 1 Administrador del Local
- 1 contador
- 2 cocineros
- 3 Asistentes de cocina
- 1 Cajero
- 3 Meseros
- 1 Limpieza

Inversiones, costos y gastos

Los gastos que se realizarán en la fase preoperativa serán:

- Mantenimiento del local
- Decoración
- Albañilería
- Electricidad

Las inversiones que se han realizado en la fase de ejecución del restaurante de comida típica costeña son las siguientes

Inversión en activos fijos

Se tomara en cuenta los equipos que son necesarios para la ejecución del proyecto, como principales tenemos:

- Cocina industrial
- Horno
- Refrigeradora industrial
- Licuadora industrial
- Batidora industrial
- Extractor de olores industrial
- Exprimidor de jugos industrial

- Sistema de extracción de olores

La inversión inicial que se requiere para la puesta en marcha del restaurante esta detallado en la siguiente tabla:

RESUMEN DE INVERSIONES	
DETALLE	MONTO
TOTAL INVERSION EN ACTIVOS FIJOS	14203,28
INVERSION EN ACTIVOS INTANGIBLES	3.320,20
CAPITAL DE TRABAJO	6541,45
TOTAL INVERSIONES	24.064,93

Para la puesta en marcha del proyecto se requiere de una inversión inicial de 23.474

Evaluación Financiera

La evaluación financiera permite determinar si el proyecto es rentable, ya que el inversionista recupera su inversión, además, obtener un beneficio con este proyecto.

El proyecto será financiado de la siguiente manera: el 40% de la inversión con deuda y el 60% con recursos propios.

El préstamo se lo pactaría a 3 años con una tasa de interés del 12% anual y proporcionaría estos recursos el Banco del Pichincha.

Todas las proyecciones que son necesarias para llegar a determinar si el proyecto es rentable o no, han sido incrementadas por la tasa de inflación que es del 2.8% (promedio del año 2004).

Para obtener el costo de los recursos propios es necesario tener los siguientes datos:

- Riesgo país
- Inflación del Ecuador (último mes del 2004)
- Inflación de los EEUU
- Tasa prime

El Kp del proyecto sería del 15.60%, con esto se puede calcular el VAN del proyecto.

EVALUACIÓN FINANCIERA	
VALOR ACTUAL NETO PURO (VAN)	39393,01
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR) (%)	65,08%

Realizado por: Ma. Isabel González S.

Como se puede observar en la tabla anterior, el VAN (criterio de decisión), es positivo, con esto se puede concluir que el proyecto es rentable además que la TIR es mayor al Kp, también permite aceptar el proyecto.

Aspectos Ambientales

Al realizar cualquier tipo de proyecto estos tienen un impacto ambiental.

Es por eso que existen leyes para controlar a las empresas y proyectos que generen algún tipo de daño al medio ambiente y a la biodiversidad.

Existen factores críticos provocados por el Restaurante de comida típica costeña como los olores emanados por las cocinas, los residuos de grasa, desechos sólidos, etc.

Para evitar este impacto se ha invertido en extractores de olor, existe un procesamiento de basura separando la orgánica de la inorgánica.

CAPITULO I

1.1 MARCO TEORICO

1.1.1 PROYECTO:

“Es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema o necesidad tendiente a resolver fundamentalmente una necesidad humana.”¹

Un proyecto de inversión tiene la finalidad de satisfacer las necesidades humanas en todas sus expectativas como: salud, alimentación, vivienda, religión, política, cultura, etc. Para poder satisfacer estas necesidades humanas es necesario realizar un análisis de oferta y demanda del bien o servicios que el proyecto espera satisfacer.

Busca generar rentabilidad para los inversionistas, en donde los inversionistas comprometen sus recursos monetarios para poner en marcha el proyecto. Además generar empleo y ayudar a la economía del país.

Para que un país sea competitivo en un mundo globalizado se requiere que existan proyectos a largo plazo los mismos que ayudan a la reactivación de la economía.

1. SAPAG N. y SAPAG, R. Preparación y evaluación de proyectos. México, segunda edición, 1989, p. 4

1.1.2 TIPOLOGÍA DE PROYECTOS:

Existen varias clasificaciones de proyectos, entre los más importantes se puede mencionar:

Proyectos privados.- este tipo de proyectos considera para su preparación y evaluación, solo los precios y costos del mercado, los efectos directos de los impuestos, subsidios, etc. sin tomar en cuenta los efectos positivos y negativos que pueda generar a la sociedad.

Proyectos públicos.- este tipo de proyectos no evalúa solo los beneficios privados sino también los costos y beneficios sociales, con el fin de medir el efecto de implementar un proyecto sobre la comunidad, además deben tomar en cuenta los efectos indirectos y externalidades que se generan sobre el bienestar de la comunidad. Por ejemplo, proyectos que disminuyen la contaminación ambiental, proyectos de cultivos múltiples en comunidades indígenas, etcétera.

Proyectos no apalancados.- son aquellos proyectos que se financian 100% con recursos propios aportados por los accionistas.

Proyectos apalancados.- este tipo de proyectos se financian con recursos propios y endeudamiento.

Proyectos complementarios.- estos proyectos se deben ejecutar en forma conjunta para satisfacer una necesidad.

Proyectos independientes.- son proyectos que no compiten entre si, porque satisfacen necesidades diferentes, esto quiere decir que la aceptación de un proyecto independiente, no elimina la posibilidad de aceptar los demás que se los haya considerado rentables.

Proyecto exitoso y Proyecto fracasado.- Múltiples factores influyen para que los proyectos sean exitosos o llevarlos al fracaso, lo que producen un rechazo o aceptación por la comunidad, existen varias causas que los determinan las que se mencionan a continuación:

- Cuando el bien o servicio es rechazado por la comunidad, es por que los estudios que determinan a quien va dirigido el producto, no han sido realizados de una manera adecuada.
- Los cambios tecnológicos o mantener maquinaria obsoleta, producen que un proyecto sea llevado al éxito o al fracaso.

- Un cambio externo en la política puede ocasionar cambios en los proyectos que ya se encuentran en marcha.
- El marco financiero de un proyecto y la estructura del mercado de capitales pueden ser determinantes para el éxito o fracaso del mismo.

1.1.3 PROCESO DE PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS:

Para la preparación de proyectos es necesario tomar en cuenta los siguientes aspectos importantes:

1.1.3.1 ESTUDIO DE MERCADO.-

El estudio de mercado es el análisis y determinación de la oferta y demanda del proyecto. Dentro de este estudio se determina la capacidad de producción que se deberá instalar dependiendo de la demanda que el bien o servicio tendrá en el mercado.

1.1.3.1.1 Fases de un estudio de mercado

El proceso de realización de un estudio de mercado se descompone en cuatro grandes fases para su análisis:

1. **Preparación.-** requerir la opinión del público sobre el nivel de aceptación, y la calidad del producto en estudio.
2. **Realización.-** es el contacto con el universo para conseguir la información que nos procurará la muestra calculada y elegida, a través del cuestionario.
3. **Tabulación.-** es el inicio del resumen de la información obtenida a través de la encuesta.
4. **Interpretación y análisis.-** es aclarar lo más posible los resultados de la encuesta y debe ser sobretodo objetivo.

1.1.3.1.2 Oferta.-

“Es el número de unidades de un determinado bien o servicio que los vendedores están dispuestos a vender a determinados precios.”²

Nassir Sapag en su libro de Preparación y evaluación de proyectos menciona que existen variables que determinan los cambios en la oferta como son:

- **El valor de los insumos.-** esto quiere decir que si existe un aumento en el precio de los insumos que intervienen para producir un bien producirá un incremento en el precio del bien.

² Sapag CH. Nassir, Preparación y Evaluación de Proyectos, Segunda Edición, McGraw-Hill. p. 48

- **Desarrollo de la tecnología.**- ocasiona una disminución en los costos de producción.
- **Variaciones climáticas.**- existe una disminución en la cantidad ofrecida al producirse un fenómeno climático.
- **Valor de los bienes relacionados o sustitutos.**- se puede disminuir la cantidad ofrecida cuando un bien sustituto varía en el precio.

1.1.3.1.3 Demanda.-

“los consumidores logran una utilidad o satisfacción a través del consumo de bienes o servicios”.³

Los consumidores al ver la necesidad de satisfacer sus necesidades buscan en el mercado los bienes o servicios para satisfacer dichas necesidades. Un cambio existente en el precio o en los ingresos hace que se modifiquen las preferencias.

Existen cuatro métodos para estimar la demanda de un bien o servicio:

- Realización de una encuesta en la que se cuestione las potenciales cantidades que están dispuestos a comprar en los diferentes precios.
- Selección de mercados representativos.

³ Sapag CH. Nassir, Preparación y Evaluación de Proyectos, Segunda Edición, McGraw-Hill. p. 70

- Información obtenida de los individuos, familias, ciudades, etc.
- Uso de datos de series temporales que buscan definir la función de la demanda mas adecuada al proyecto.

1.1.3.2 ESTUDIO TÉCNICO

Permite ver aspectos importantes como: ingeniería del proyecto, localización física, capacidad de producción, tecnología adecuada. Además se requiere de información necesaria sobre los requerimientos durante el proceso de producción para realizar este estudio como: mano de obra, materias primas, capital de trabajo, etc.

1.1.3.2.1 Localización del proyecto.-

Al realizar un proyecto es imprescindible determinar la ubicación apropiada para llevar a cabo el mismo, es elegir la alternativa que se considere más factible y que permita mayores utilidades. Existen dos etapas que se deben tomar en cuenta y son:

- **Macrolocalización.-** Consiste en la ubicación de la empresa en el país y en el espacio rural y urbano de alguna región.
- **Microlocalización.-** Es la determinación del punto preciso donde se construirá la empresa dentro de la región, y en ésta se hará la distribución de las instalaciones en el terreno elegido.

Se debe realizar una investigación muy a fondo, por que una mala decisión en la localización puede generar costos excesivamente altos en transporte, dificultad de captar mano de obra suficiente, falta de agua, entre otros.

La clasificación de los factores que influyen en la decisión de localización del proyecto y son los siguientes:

- Medios y costos de transporte
- Disponibilidad y costo de mano de obra
- Cercanía de centros de abastecimiento
- Costo y disponibilidad de terrenos
- Factores ambientales
- Abastecimiento de agua
- Abastecimiento de energía
- Comunicaciones
- Eliminación de desechos y otros contaminantes
- Reglamentaciones fiscales y de otro tipo
- Aspectos socio económicos

1.1.3.2.2 **Tamaño.-**

“Volumen o número de unidades que puede producir y vender el proyecto en un periodo de tiempo”⁴

El tamaño es la capacidad de producción que un proyecto espera tener para llegar a los volúmenes de ventas deseados. Se puede definir al tamaño como una función de la capacidad, que pueden ser teórica, máxima o normal. La capacidad teórica es aquella que toma en cuenta el volumen de producción, con técnicas óptimas, que permitan producir a un mínimo costo unitario. La capacidad máxima es la producción máxima que se puede realizar, al someter a las maquinarias a su pleno uso, sin tomar en cuenta los costos que puedan generar. La capacidad normal son aquellas condiciones en que se ejecutara el proyecto que además permita operar a un mínimo costo unitario.

Según Nassir Sapag existen variables que pueden determinar el tamaño del proyecto, las que se mencionan continuación:

- La dimensión del mercado
- Tecnología del proceso productivo
- Disponibilidad de insumos
- Localización y
- Financiamiento del proyecto

⁴ SAENZ Rodrigo, Formulación y Evaluación de Proyectos, Versión resumida, 2000, p. 360.

1.1.3.2.3 Ingeniería del proyecto.-

“Determinar la función de producción optima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado.”⁵

La ingeniería del proyecto determina las alternativas para la selección de un proceso de producción óptimo en donde resultaran las necesidades de maquinaria y equipos, disposición en la planta, requerimientos de personal, necesidad de espacio y obras físicas.

Este estudio no se lo realiza de manera aislada del resto. Por ejemplo, El estudio de mercado permitirá determinar ciertas variables que se deben tomar en cuenta al seleccionar el proceso productivo, estas variables pueden ser:

- Características del producto
- Demanda proyectada
- Estacionalidad en ventas
- Abastecimiento de materias primas
- Sistema de comercialización

El estudio legal puede indicar restricciones a la localización del proyecto que podría condicionar el proceso productivo.

⁵ Sapag CH. Nassir, Preparación y Evaluación de Proyectos, Segunda Edición, McGraw-Hill. p. 97

El estudio financiero es muy importante para poder determinar el proceso productivo, si no existen los recursos suficientes para la adquisición de la tecnología adecuada, deberá adaptarse a otro tipo de tecnología que este al alcance de los recursos disponibles.

1.1.3.3 ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL.-

Administrativo.- Mediante este estudio se podrá determinar las necesidades que el proyecto requiere: personal (empleados y funcionarios), equipos de apoyo para un adecuado funcionamiento de la administración, espacio físico para instalación de oficinas.

Legal.- Para poder poner en marcha un proyecto es necesario tomar en cuenta la parte legal para su funcionamiento. Se debe poner énfasis en la legislación societaria, laboral, geográfica, tributaria, salud pública y registros legales.

Los aspectos fundamentales que se debe tomar en cuenta en el estudio legal son las siguientes:

- Constitución de una compañía
- Trámites y requisitos para el funcionamiento de la compañía
- Declaración y pago de impuestos

1.1.3.4 IMPACTO AMBIENTAL.-

Todo proyecto de inversión ya sea público o privado debe tomar en cuenta el impacto ambiental con el fin de que no afecte la biodiversidad y medio ambiente. Para esto, es necesario cumplir con normas para prevenir impactos negativos, para evitar multas eventuales por daños al ambiente.

Los proyectos se encuentran supervisados por el Ministerio de Ambiente el mismo que realiza su gestión mediante leyes y decretos.

1.1.3.5 ESTUDIO FINANCIERO.-

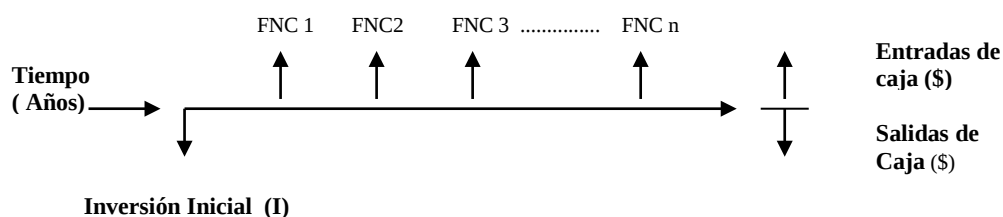
Dentro de este estudio se determina el beneficio económico que se espera obtener con el proyecto, además se puede obtener cual es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto. Dentro de este estudio se tomara en cuenta lo siguiente:

1.1.3.5.1 Tipos de flujos de caja

Para los proyectos de inversión existen dos tipos de flujos de caja: convencionales y no convencionales:

1.1.3.5.1.1 Flujos de caja convencionales: son aquellos que ocurren cuando existe una salida de caja para inversiones los cuales solo son positivos hasta la terminación de la vida útil del proyecto (gráfico 1.1)

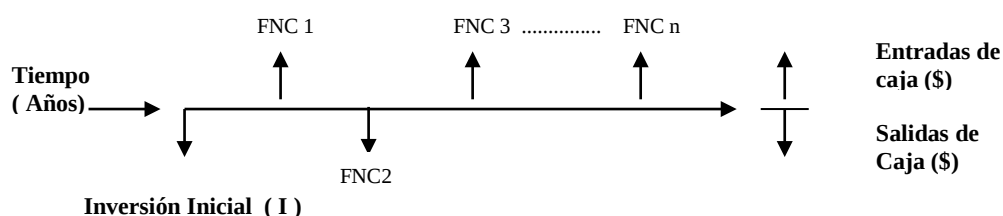
GRAFICO 1.1 FLUJO DE CAJA CONVENCIONALES



Fuente: Rodrigo Saenz, Formulación y Evaluación de Proyectos, Pág. 387
Elaborado por: Ma. Isabel González S.

1.1.3.5.1.2 Flujos de caja no convencionales: son aquellos flujos de caja que cuando existe un desembolso inicial para inversión no solo se mantienen positivos si no que también hay flujos de caja negativos. (gráfico 1.2)

GRÁFICO 1.2 FLUJO DE CAJA NO CONVENCIONALES



Fuente: Rodrigo Saenz, Formulación y Evaluación de Proyectos, Pág. 387
Elaborado por: Ma. Isabel González S.

1.1.3.5.2 Construcción de flujos de caja

Constituye uno de los elementos más importantes al realizar el estudio de un proyecto. Para poder realizar estos flujos se debe tomar en cuenta la información contenida en los estudios de mercado, técnico y organizacional además de los efectos tributarios de la depreciación, amortización del activo nominal, valor residual, utilidades y pérdidas.

Los flujos de caja se determinan de dos maneras primordiales:

- Cuando el proyecto es financiado el 100% con recursos propios es un proyecto no apalancado (Tabla 1.1), y, para la obtención de los flujos netos de caja, es necesario la proyección del Estado de Pérdidas y Ganancias.

TABLA 1.1 FLUJO DE CAJA NO APALANCADO

Estado de Pérdidas y Ganancias

	Ingresos por venta
-	Costo de venta
=	Utilidad bruta en venta
-	Gastos de ventas y de administración
=	Utilidad en Operación
-	15% participación laboral
=	Utilidad antes de impuestos
-	25% impuesto a la renta
=	Utilidad Neta

Estructura de los Flujos Netos de caja

	Utilidad en operaciones
+	Depreciaciones
-	15% de participación laboral
-	25% de impuesto a la Renta
-	Variaciones del capital de trabajo
-	Inversiones de Reposición
+	Valor residual de los activos fijos
+	Valor residual del capital de trabajo
=	Flujo neto de caja

- Si el proyecto es financiado con recursos propios y deuda con costo se dice que es un proyecto apalancado (tabla 1.2) ya que se paga intereses por dicho endeudamiento.

TABLA 1.2 FLUJO DE CAJA APALANCADO

Estado de Pérdidas y Ganancias

	Ingresos por venta
-	Costo de venta
=	Utilidad bruta en venta
-	Gastos de ventas y de administración
=	Utilidad en Operación
-	Gastos financieros (Intereses)
=	Utilidad antes de participación laboral
-	15% participación laboral
=	Utilidad antes de impuestos
-	25% impuesto a la renta
=	Utilidad Neta

Estructura de los Flujos Netos de Caja

	Utilidad en operaciones
+	Depreciaciones
-	15% de participación laboral
-	25% de impuesto a la Renta
-	Variaciones del capital de trabajo
-	Inversiones de Reposición
+	Valor residual de los activos fijos
+	Valor residual del capital de trabajo
=	Flujo neto de caja

1.1.3.5.3 Valor Actual Neto

“La diferencia entre el valor actual de los flujos de caja que estará en capacidad de liberar el proyecto para los inversionistas durante su duración, y el valor actual de la inversión total en el proyecto”⁷

Para determinar si el proyecto es aceptable se debe tomar en cuenta el criterio de decisión: si el VAN es positivo la inversión será rentable y se acepta el proyecto, caso contrario, se rechaza.

La fórmula para el cálculo del VAN es:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{Y_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{E_t}{(1+i)^t} - I_o$$

Donde:

Y = Flujo de ingresos del proyecto

E_t = Egresos

⁷ SAENZ Rodrigo, Formulación y Evaluación de Proyectos, Versión resumida, 2000, p. 403

I_0 = Inversión inicial

i = Tasa de descuento

1.1.3.5.4 Tasa Interna de Retorno

*“Tasa de descuento que hace que el valor actual neto del proyecto sea cero, es decir, que el valor presente de los flujos de caja sea igual a la inversión total”*⁸

La TIR también representa la tasa de interés mas alta que el inversionista esta dispuesto a pagar sin perder dinero, si los fondos son utilizados para el financiamiento de la inversión son prestados, y el préstamo será pagado con las entradas de efectivo a medida que se fueran produciendo.

La fórmula para el cálculo de la tasa interna de retorno es:

$$\frac{FNC_1}{(1 + TIR)^1} + \frac{FNC_2}{(1 + TIR)^2} + \dots + \frac{FNC_n}{(1 + TIR)^n} - Inversion = 0$$

El método utilizado para el despeje de la TIR es por medio del método de aproximaciones sucesivas.

⁸ SAENZ Rodrigo, Formulación y Evaluación de Proyectos, Versión resumida, 2000, p. 405

1.1.3.5.5 Período de Recuperación

*“Tiempo que tarda exactamente el proyecto en recuperar la inversión total, en función de los flujos de caja actualizados que genera el proyecto durante su duración o vida útil”*⁹

Sirve para determinar el número de periodos en que se va a recuperar la inversión en relación al número de periodos aceptables por la empresa.

El cálculo del periodo de recuperación, se lo realiza de la siguiente manera si los flujos de fondos fuesen idénticos en cada periodo:

$$PR = \frac{I_o}{BN}$$

Siendo:

PR = Período de recuperación

I_o = Inversión inicial

Bn = Beneficios netos de cada periodo

1.1.4 CICLO DE VIDA DEL PROYECTO

Dentro del ciclo de vida de un proyecto se incluyen tres etapas claramente definidas:

⁹ SAENZ Rodrigo, Formulación y Evaluación de Proyectos, Versión resumida, 2000, p. 409

1.1.4.1 Etapa de Preinversión:

Para iniciar un proyecto es necesario tener una idea con el fin de satisfacer las necesidades humanas el cual se elabora a partir de la información existente, el juicio común y la opinión que da la experiencia.

El siguiente nivel se denomina “**estudio de prefactibilidad**” dentro de este estudio se profundiza la investigación en fuentes secundarias y primarias en investigación de mercado, se debe determinar si el proyecto es viable en los diferentes puntos de vista técnico, administrativo, operativo, comercial y financiero, es decir si el proyecto es rentable para que los inversionistas puedan tomar una decisión.

En el siguiente nivel se encuentra:

1.1.4.2 Estudio de factibilidad:

Incluye el diseño definitivo del proyecto, la tecnología a utilizar, los procesos productivos, el costo de elaboración, etc.

1.1.4.3 Etapa de inversión:

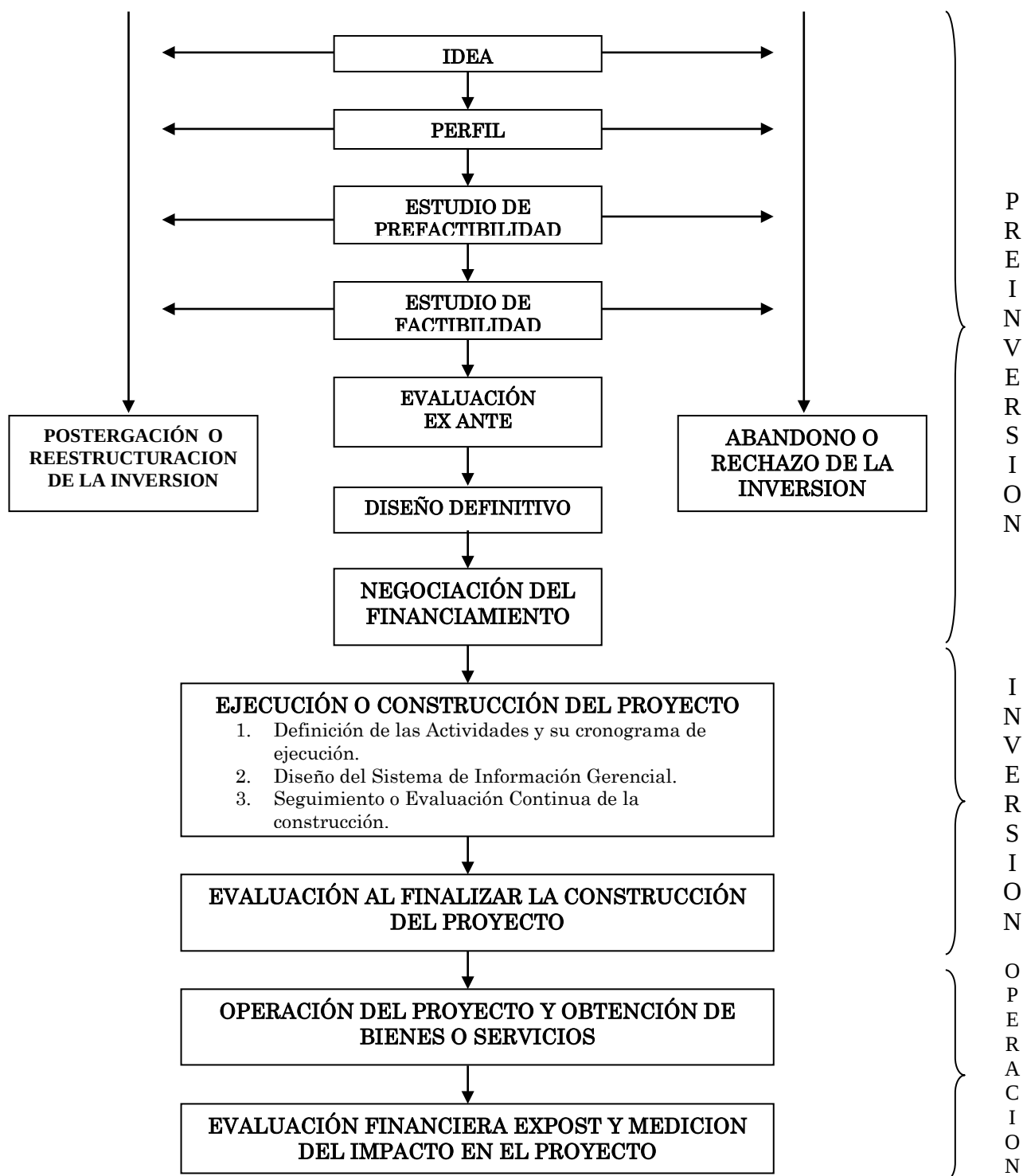
Quiere decir la construcción física del proyecto, en la que se definen actividades a realizarse para cumplir con la ejecución del mismo.

1.1.4.4 Etapa de operación:

La nueva empresa empieza a fabricar los productos o brindar los servicios previstos. En esta etapa se compara los presupuestos financieros de la evaluación con los resultados reales obtenidos en cada ejercicio.

Todas las etapas anteriormente mencionadas se las puede observar a continuación (gráfico 1.3):

**GRAFICO 1.3 DETALLE DEL CICLO DE VIDA DE UN PROYECTO DE
INVERSIÓN A LARGO PLAZO**



CAPITULO II

2.1 ESTUDIO DE MERCADO

2.1.1 INTRODUCCIÓN:

La gastronomía ecuatoriana es conocida, entre otros aspectos, por la excelente calidad de sus pescados y mariscos, por la gran variedad de papas andinas y por sus fabulosas frutas. A lo largo y ancho del país, la gama de platos regionales y nacionales es sumamente variada y de gran sabor.

La comida típica ecuatoriana, es indudablemente, un privilegio gastronómico para el más exigente de los paladares, por su incomparable sazón y por su exquisita variedad de sabores e ingredientes, que le convierten en una comida exótica, de reconocimiento mundial. Pocos países pueden ofrecer una selección tan completa de platos diferentes, basados en los gustos y tradiciones de las distintas regiones del país.

2.1.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

Los productos que se ofrecerá serán realizados de una manera sana, limpia, existirá variedad en los platos que se ofrezcan, lo realizarán personas nativas de la costa lo que ayudará a mantener el sabor típico de cada plato, mantener el sabor

costeño tiene la finalidad de satisfacer a los clientes que gusten de la comida típica de la costa.

Contara con equipos de alta tecnología, para que cada plato este listo en un menor tiempo y a un menor costo con esto se puede ser mas eficientes, de esta manera el cliente no tendrá que esperar mucho tiempo para que su plato este listo.

Con un personal especializado, una atención excelente para el cliente, un ambiente agradable para ir en familia y con una gastronomía variada como solo se puede encontrar en las costas del Ecuador, todo esto hace que el restaurante sea muy bien diferenciado.

2.1.3 ANALISIS DE LA DEMANDA

Para analizar la demanda del proyecto es preciso determinar exactamente su ubicación la que se explica en el estudio de tamaño y localización. El restaurante se ubicara en la parroquia El Ponciano al norte de Quito.

Para la obtención de información se llevó a cabo una encuesta personalizada a los habitantes del sector.

La encuesta se la realizó en el sector comprendido:

- ❖ Al norte con la avenida Luís Tufiño
- ❖ Al sur con la calle los Cerezos
- ❖ Al este con la Av. 10 de agosto
- ❖ Al oeste con la calle Gualaquiza

El modelo de la encuesta utilizada se indica en la tabla 2.1

TABLA 2.1 ENCUESTA SOBRE UN RESTAURANTE DE COMIDA COSTEÑA

Sector: _____

Dirección y # de casa: _____

1. ¿Cuántas personas habitan en su casa mayores de 6 años?

1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ mas de 5 ☐

2. ¿Con qué frecuencia usted sale a comer fuera de casa?

Todos los días ☐
Fines de semana ☐
Una vez por semana ☐
Dos veces por semana ☐
Cada 15 días ☐
Una vez al mes ☐
Nunca ☐ → Fin de la encuesta

3. ¿En promedio cuántos miembros de su familia comen fuera de casa?

1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ mas de 5 ☐

4. Cuando come fuera de casa usted prefiere ir a:

Restaurantes ☐
Centros comerciales ☐
Otros lugares ☐

5. En promedio ¿cuánto gastó usted por toda su familia cuando salió a comer fuera de casa la última vez?

Menos de \$10	☐	De \$25 a \$30	☐
De \$10 a \$15	☐	De \$30 a \$35	☐
De \$15 a \$20	☐	De \$35 en adelante	☐

6. ¿Que tipo de comida prefiere?

Costeña ☐ Serrana ☐ → fin de la encuesta ☐ ambas ☐

7. ¿Ha visitado algún restaurante de comida costeña?

Si ☐ No ☐

8. ¿Visitaría usted y su familia un restaurante de comida costeña que se abra en este sector?

Si ☐ No ☐

9. ¿Cuál de los siguientes productos prefiere al visitar un restaurante de comida costeña?

Mariscos ☐ Carnes ☐ Sopas o caldos ☐ otros ☐

10. ¿En qué horario visita usted usualmente un restaurante de comida costeña?

8 am a 11 am ☐
11 am a 4 pm ☐
4 pm a 8 pm ☐

11. Le gustaría que se le proporcione servicio a domicilio?

Si ☐ No ☐

Encuesta realizada por: _____

Supervisada por: _____

Fecha y hora: _____

2.1.3.1 Características de las preguntas

Para la realización del estudio de mercado se ha utilizado la encuesta para obtener información sobre la demanda en el sector de la Real Audiencia, se compone de 11 preguntas cerradas ya que este tipo de preguntas son más precisas y accesibles para la tabulación.

1. ¿Cuántas personas habitan en su casa mayores de 6 años?

El objetivo de esta pregunta es para saber cual es la posible clientela que habitan en el sector de la Real Audiencia, para la cual, los encuestados tenían seis opciones sabiendo que en la actualidad una gran cantidad de hogares ya no superan a los 6 miembros de familia.

2. ¿Con qué frecuencia sale a comer fuera de casa?

Con esta pregunta obtiene la frecuencia de consumo que puede existir en el sector de la Real Audiencia. La pregunta tiene 6 opciones: todos los días, fines de semana, una vez por semana, dos veces por semana, cada 15 días, una vez al mes, nunca., con esto se puede determinar que días son mas frecuentados los restaurantes por las personas que viven en el sector de la Real Audiencia.

3. En promedio ¿cuántos miembros de su familia comen fuera de casa?

Con esta pregunta se determinar de una manera más exacta la posible demanda ya que solo constan las personas que comen fuera de casa y que son la demanda potencial. La pregunta tiene 6 respuestas 1, 2, 3, 4, 5 mas de 5 personas.

4. Cuando come fuera de casa usted prefiere ir a:

Esta pregunta consta de 3 respuestas: Restaurantes, centros comerciales y otros lugares. Con esta pregunta se espera obtener información sobre las preferencias de las personas si frecuentan mas centros comerciales o restaurantes.

5. En promedio ¿cuánto gastó usted por toda su familia cuando salió a comer fuera de casa la última vez?

Se busca con esta pregunta saber, en promedio, cuanto están dispuestos a pagar los habitantes de la Real Audiencia por toda su familia cuando salen a comer fuera de casa. Esta pregunta también es para determinar los posibles ingresos. Tiene 6 opciones: menos de \$10, de \$10 a \$15, de \$15 a \$20, de \$25 a \$30, de \$30 a \$35, de \$35 en adelante.

6. *¿Qué tipo de comida prefiere?*

La pregunta tiene 3 opciones: costeña, serrana o ambas. El objetivo de esta pregunta es determinar si la comida costeña es de agrado de las personas que habitan en el sector de la Real Audiencia. Se determina a quien seguir haciendo la encuesta ya que si escogen serrana es fin de la encuesta y las personas que escogen las demás opciones continuamos con la encuesta.

7. *¿Ha visitado algún restaurante de comida costeña?*

Con la siguiente pregunta se obtiene la frecuencia con que las personas que habitan en el sector de la Real Audiencia visitan un restaurante de comida costeña. Tiene dos respuestas: SI o NO

8. *¿Visitaría usted y su familia un restaurante de comida costeña que se abra en este sector?*

Con esta pregunta se reforzaría la anterior, ya que sabremos exactamente el porcentaje de la demanda del proyecto. La pregunta tiene dos respuestas SI o NO.

9. *¿Cuál de los siguientes productos prefiere al visitar un restaurante de comida costeña?*

La pregunta tiene las siguientes opciones: Mariscos, Carnes, Sopas o Caldos y Otros, con esto obtenemos las preferencias del consumidor y se

determina que se debería preparar más en el restaurante sin dejar a un lado la demás opciones.

10. *¿En qué horario visita usted usualmente un restaurante de comida costeña?*

En esta pregunta ayuda a saber cual es el horario pico para abrir el restaurante. Tiene las siguientes opciones como respuesta: 8am a 11pm, 11am, a 4pm, 4pm a 8pm.

11. *¿Le gustaría que se le proporcione servicio a domicilio?*

Con la pregunta expuesta obtenemos si las personas que prefieren permanecer en sus hogares desean que la comida se les lleve hasta su domicilio, la pregunta tiene dos opciones: SI o NO.

2.1.3.2 Determinación de la muestra

Una vez que se identificó el lugar con exactitud, se procedió a obtener la muestra a la que aleatoriamente se realizó la encuesta la posible demanda del proyecto son las personas que habitan en los barrios aledaños como son la Rumiñahui y agua clara, no se tomará en cuenta los demás barrios por que como el restaurante es nuevo y para que lo conozcan se debe hacer una buena campaña publicitaria y por lo pronto la

posible demanda serán las familias de los dos barrios. La muestra fue determinada de la siguiente manera:

$$N = \frac{4 \times q \times p \times M}{EM^2 \times (M - 1) + 4 \times p \times q}$$

Siendo:

M = Tamaño de la Población

p = % de la población que posee el atributo (consumir comida costeña)

q = % de la población que no posee el atributo (no consumir comida costeña)

EM = Error de Muestreo admitido

N = Tamaño de la Muestra

Datos:

M = 10788 (INEC)

p = 50%

q = 50%

EM = 5%

Cálculo:

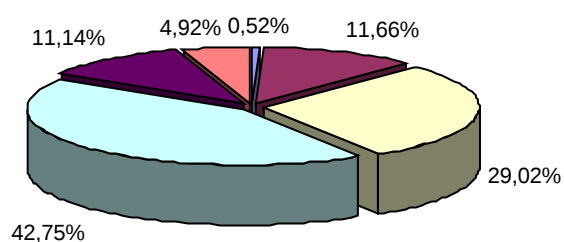
$$N = \frac{4 \times 0.5 \times 0.5 \times 10788}{0.05^2 \times (10788 - 1) + 4 \times 0.5 \times 0.5}$$

N = 386 encuestas

2.1.3.3 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA

1.- ¿Cuántas personas habitan en su casa mayores de 6 años?

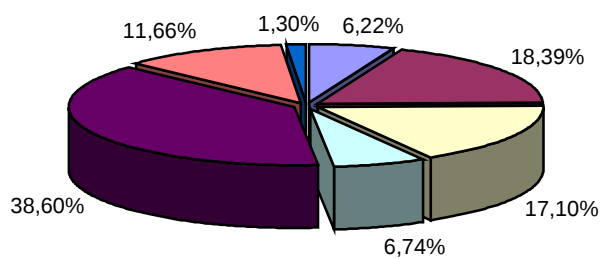
	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	2	0,52%
2	45	11,66%
3	112	29,02%
4	165	42,75%
5	43	11,14%
MAS DE 5	19	4,92%
TOTAL	386	100%



Podemos observar que en buen porcentaje los hogares están conformados por 3, 4, 5 personas mayores de seis años lo que es favorable para el proyecto ya que la demanda que mas interesa es de personas que se encuentran a esa edad.

2.- ¿Con qué frecuencia sale a comer fuera de casa?

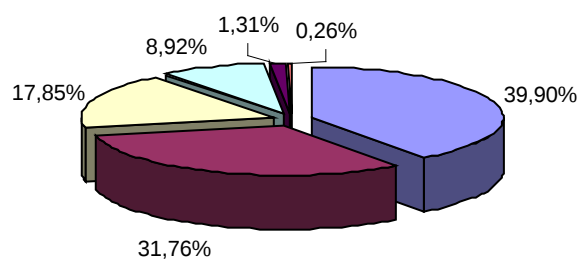
	FRECUENCIA	PORCENTAJE
TODOS LOS DIAS	24	6,22%
FINES DE SEMANA	71	18,39%
UNA VEZ POR SEMANA	66	17,10%
DOS VECES POR SEMANA	26	6,74%
CADA 15 DIAS	149	38,60%
UNA VEZ POR MES	45	11,66%
NUNCA	5	1,30%
TOTAL	386	100,00%



La mayor frecuencia con que las familias salen a comer fuera de casa, es cada quince días, los fines de semana y una vez por semana, lo que significa que un buen porcentaje de familias acostumbran a comer fuera de casa, lo que es muy favorable para el proyecto.

3.- En promedio ¿cuántos miembros de su familia comen fuera de casa?

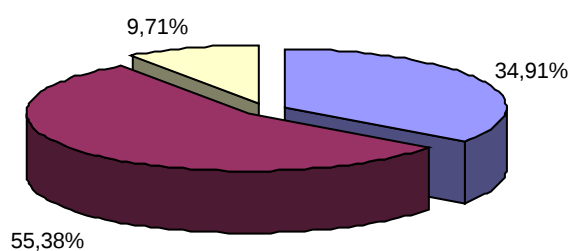
	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	152	39,90%
2	121	31,76%
3	68	17,85%
4	34	8,92%
5	5	1,31%
MAS DE 5	1	0,26%
TOTAL	381	100%



Se puede observar que el 39% de los encuestados, 1 miembro de familia come fuera de casa lo que representa una buena demanda para el proyecto tomando en cuenta que el 31% de las familias 2 miembros comen fuera de casa.

4.- Cuando come fuera de casa usted prefiere ir a:

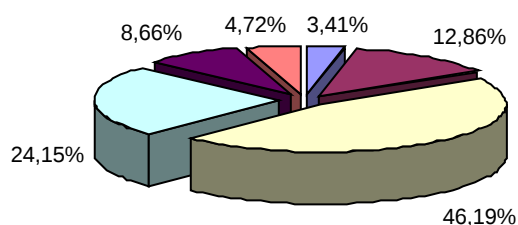
	FRECUENCIA	PORCENTAJE
RESTAURANTES	211	55,38%
CENTROS COMERCIALES	133	34,91%
OTROS LUGARES	37	9,71%
TOTAL	381	100%



Cuando las familias salen a comer fuera de casa prefieren ir a restaurantes, lo que es beneficioso ya que el proyecto se basa en un restaurante de comida típica costeña y es mucho mas visitado, que abrir un local de comida típica costeña en un centro comercial o en otros lugares.

5.- En promedio ¿Cuánto gastó usted por toda su familia cuando salió a comer fuera de casa la última vez?

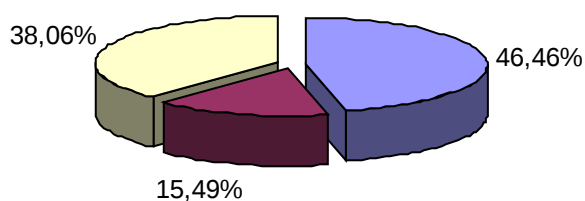
	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MENOS DE \$10	13	3,41%
DE \$10 A \$15	49	12,86%
DE \$15 A \$20	176	46,19%
DE \$25 A \$30	92	24,15%
DE \$30 A \$35	33	8,66%
DE \$35 EN ADELANTE	18	4,72%
TOTAL	381	100%



Se puede concluir que las personas estarían dispuestas a pagar por toda su familia en el restaurante de \$15 a \$20 que es un promedio de 4 personas por familia eso quiere decir que por plato estarían dispuestos a pagar \$5.

6.- ¿Qué tipo de comida prefiere?

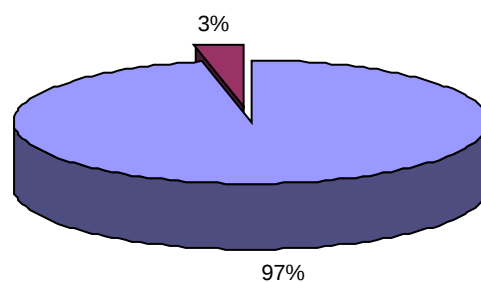
	FRECUENCIA	PORCENTAJE
COSTEÑA	177	45,90%
SERRANA	59	16,60%
AMBAS	145	37,60%
TOTAL	381	100%



La comida ecuatoriana es muy variada en todas las regiones y muy buena, es por eso que en esta pregunta podemos determinar, que la mayoría de las personas les gusta ambos tipos de comida, tomando en cuenta que un buen porcentaje se inclina a la comida costeña.

7.- ¿Ha visitado algún restaurante de comida costeña?

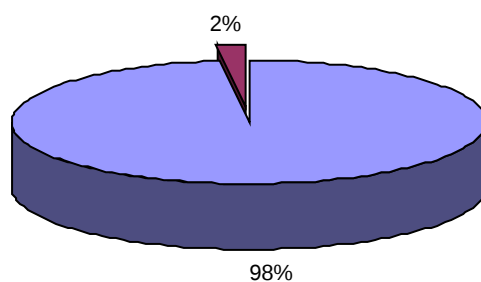
	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	311	96,6%
NO	11	3,4%
TOTAL	322	100%



El 97% de los encuestados han visitado un restaurante de comida costeña lo que nos ayuda a determinar si a las personas les gusta la comida costeña.

8.- ¿Visitaría usted y su familia un restaurante de comida costeña que se abra en este sector?

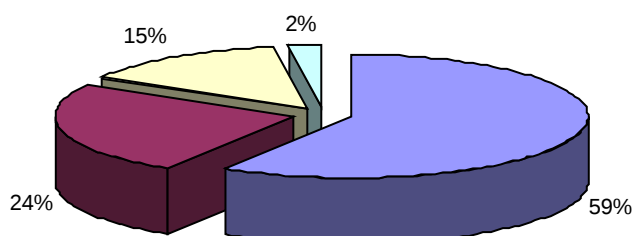
	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	316	98,1%
NO	6	1,9%
TOTAL	322	100%



Con esta pregunta se puede determina la posible demanda del proyecto, ya que el 98% de los encuestados están dispuestos a visitar el restaurante de comida típica costeña que se abrirá en el sector.

9.- ¿Cuál de los siguientes productos prefiere al visitar un restaurante de comida costeña?

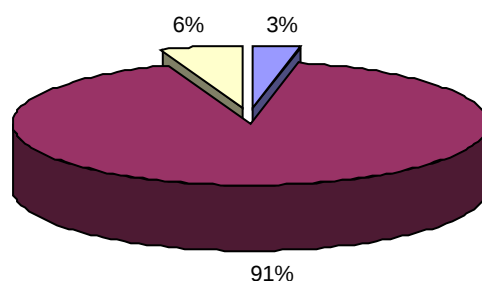
	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MARISCOS	190	59,0%
CARNES	78	24,2%
SOPAS O CALDOS	47	14,6%
OTROS	7	2,2%
TOTAL	322	100%



Por ser un restaurante de comida típica costeña se preparara platos típicos de la costa, tomando en cuenta las encuestas la mayoría de platos contendrán mariscos ya que el 59% de las personas prefieren este tipo de comida, sin descartar las carnes y sopas.

10.- ¿En qué horario visita usted usualmente un restaurante de comida costeña?

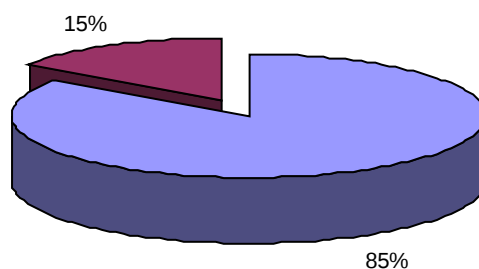
	FRECUENCIA	PORCENTAJE
8AM A 11PM	11	3,4%
11AM A 4PM	293	91,0%
4PM A 8PM	18	5,6%
TOTAL	322	100%



La mayor demanda que el restaurante de comita típica costeña será de 11am a 4pm ya que existe mayor afluencia de personas en la hora del almuerzo, sin embargo el restaurante abrirá desde las 9am hasta las 6pm.

11.- ¿Le gustaría que se le proporcione servicio a domicilio?

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	274	85,1%
NO	48	14,9%
TOTAL	322	100%



La mayoría de los encuestados desean que se les proporcione servicio a domicilio, este servicio se lo realizara posteriormente cuando el restaurante tome fama y se de a conocer ya que inicialmente no es necesario.

2.1.3.4 Demanda del Restaurante de Comida Típica Costeña

Para realizar el cálculo de la demanda se realizo una tabulación cruzada entre los productos de preferencia que tienen las personas al

visitar un restaurante de comida típica costeña y la frecuencia que sale a comer fuera de casa (tabla 2.2). Por medio de esta tabulación podemos determinar la posible demanda que el proyecto tendrá al año llevado a la población.

TABLA 2.2 DEMANDA ESTIMADA SEGÚN ENCUESTAS

	MARISCOS	CARNES	SOPAS O CALDOS	OTROS	TOTAL
TODOS LOS DIAS	13	2	2	1	18
FINES DE SEMANA	37	14	5	0	56
UNA VEZ POR SEMANA	23	16	10	2	51
DOS VECES POR SEMANA	10	7	3	1	21
CADA 15 DIAS	84	28	20	3	135
UNA VEZ AL MES	23	11	7	0	41
TOTAL	190	78	47	7	322

Elaborado por: Ma. Isabel González

En el cálculo de la muestra se determina que se deben realizar 386 encuestas, con los resultados de las mismas solo 322 personas comen fuera de casa y les gusta la comida típica costeña, esto quiere decir que el 98% de 322 o sea 316 personas visitarían un restaurante de comida típica costeña que se abra en el sector.

En base a los resultados de las encuestas se determinará la demanda anual estimada del servicio de restaurante de comida costeña como se puede observar en la tabla 2.3.

TABLA 2.3.- DEMANDA ANUAL ESTIMADA SEGÚN LA MUESTRA

CALCULO AL AÑO	PERIODO (días)	MARISCOS	CARNES	SOPAS O CALDOS	OTROS	TOTAL
TODOS LOS DIAS	360	4680	720	720	360	6480
FINES DE SEMANA	104	3848	1456	520	0	5824
UNA VEZ POR SEMANA	52	1196	832	520	104	2652
DOS VECES POR SEMANA	104	1040	728	312	104	2184

CADA 15 DIAS	24	2016	672	480	72	3240
UNA VEZ AL MES	12	276	132	84	0	492
TOTAL AL AÑO		13056	4540	2636	640	20872

Elaborado por: Ma. Isabel González

Para calcular la Demanda de Comida Típica Costeña para toda la población de los sectores de influencia del proyecto, se procedió de la siguiente manera:

Datos.

Población = 10788 personas

Posibles demandantes = 322 personas

Consumo de platos al año = 20872

Porcentaje de la población que asistirían al restaurante = 98%

$$10788 \times 98\% = 10572$$

$$322 \longrightarrow 20872$$

$$10572 \longrightarrow x$$

$$x = 685.275 \text{ platos}$$

La demanda de comida típica costeña al año va ser de 685.275 si este valor se lo divide para el número de personas tenemos:

$$\text{Tasa de Consumo} = \frac{685.275}{10.572}$$

Tasa de Consumo = 65 platos / año

2.1.4 ANALISIS DE LA OFERTA

Para realizar el análisis de la oferta es necesario determinar los competidores directos o indirectos, los mismos que se encuentran alrededor del proyecto en los mismo límites de la demanda, no se tomara en cuenta a los demás restaurantes de Quito porque la demanda que interesa es la que se encuentra en los dos barrios.

2.1.4.1 Principales competidores.-

Los principales competidores directos en el sector de la Real Audiencia son los siguientes:

- ◆ Chifa guang zhou # 2
- ◆ El Arrecife
- ◆ Alex lunch service
- ◆ La hueca del pez grande
- ◆ Ecuaviche
- ◆ El refugio de Elias
- ◆ Sabor tropical
- ◆ Piguari # 2

- ◆ Ceviches de la Rumiñahui
- ◆ Ceviches de Pedro y Pablo

La competencia indirecta pero que puede disminuir la demanda del proyecto son los siguientes:

- ◆ Koko riko # 14
- ◆ Pizza pisa
- ◆ El leñador
- ◆ Mi primo
- ◆ Braserero Gaucho

Para el cálculo de la oferta solo se tomara en cuenta a los competidores directos y su capacidad instalada que se la determina por la cantidad de personas que pueden estar en cada uno de los restaurantes como se puede observar en la tabla 2.4 además se encuentra la oferta que tendrán al año.

TABLA 2.4.- OFERTA TOTAL AL AÑO

RESTAURANTE	N° DE MESAS	CAPACIDAD INSTALADA (PERSONAS)	OFERTA AL AÑO
CEVICHES DE LA RUMIÑAHUI	40	100	36000
CEVICHES DE PEDRO Y PABLO	30	120	43200
CHIFA GUANG ZHOU	27	126	45360
SABOR TROPICAL	28	112	40320
PIGUARI N°2	8	32	11520

EL REFUGIO DE ELIAS	8	32	11520
ECUAVICHE	8	32	11520
LA HUECA DEL PEZ GRANDE	19	76	27360
ALEX LUNCH SERVICE	8	16	5760
TOTAL		646	232560

Elaborado por: Ma. Isabel González S.

2.1.4.2 Precios

Según el censo (ANEXO 1) realizado a toda la competencia se determinó que los precios oscilan entre 3.50 y 5.00 dólares en los platos de mariscos, las carnes están entre 2.00 a 4.50 dólares, las sopas o caldos tienen precios que van desde 1.50 a 4.50 dólares y otro tipos de platos se los puede encontrar entre 1.00 a 2.50 dólares.

Con esta información, se pueden fijar los posibles precios que debe mantener el restaurante de comida típica costeña para poder ser competitivos.

2.1.5 BALANCE OFERTA – DEMANDA

Como se puede observar en la tabla 2.5 existe una demanda insatisfecha, ya que los restaurantes existentes no se abastecen para toda la población que demanda comida típica costeña, lo que quiere decir, que

el ingreso de un restaurante en el mercado, no provocará que exista un desplazamiento de la oferta.

TABLA 2.5.- BALANCE OFERTA – DEMANDA

AÑO	DEMANDA (Personas)	OFERTA (Personas)	DEMANDA INSATISFECHA
1	698.287	232560	465.727

Elaborado por: Ma. Isabel González S.

2.1.6 DEMANDA REAL DEL PROYECTO.-

El restaurante contara con 10 mesas para 6 personas cada una, dando un total de 60 personas, misma que se convierte en la capacidad instalada, que esta justificada en el tamaño del proyecto.

Los 706 corresponden a la totalidad de la capacidad instalada de los restaurantes existentes incluida la del presente proyecto.

El 60 corresponde a la capacidad instalada exclusiva del restaurante de comida típica costeña.

Con dichos valores se puede determinar el porcentaje de participación que tendrá el proyecto en la totalidad del mercado.

Entonces:

$$\begin{array}{ccc}
 706 & \longrightarrow & 100\% \\
 60 & \longrightarrow & x \\
 x = 8.50\%
 \end{array}$$

Ahora con el porcentaje del 8.50 % de participación que se tiene en el mercado lo relacionamos con el total de la demanda insatisfecha, y se ve como resultado, que, posiblemente se consumirán 39.587 platos al año.

$$465.727 * 8.50\% = 39.587 \text{ platos / año}$$

Para el cálculo de la demanda en los diferentes platos que se ofertaran en el proyecto, fue necesario determinar el porcentaje de preferencia de menú, el cual se lo relaciono con el total de la demanda anual que se obtuvo de la encuesta.

Por ejemplo un 62.55% de los encuestados prefieren consumir mariscos este cálculo se lo realizó de la siguiente manera:

De los 13.056 platos que es la demanda anual de mariscos según las encuestas, se dividió para el total de consumo de comida típica costeña que son 20.872 platos, y multiplicado por el 100% da como resultado 62.55% que sería la tasa de consumo anual de mariscos. Para las demás opciones de menú se obtuvo las siguientes tasas: 21.75 % de carnes, 12.63% de sopas o caldos y 3.07% de otros.

Dichas tasas fueron aplicadas a la demanda total anual del proyecto dando como resultado lo siguiente:

TABLA 2.6.- DEMANDA REAL DEL PROYECTO

CALCULO AL AÑO	MARISCOS	CARNES	SOPAS O CALDOS	OTROS	TOTAL
TODOS LOS DIAS	8.876	1.365	1.366	684	12.291
FINES DE SEMANA	7.298	2.761	986	0	11.046
UNA VEZ POR SEMANA	2.268	1.578	986	197	5.030
DOS VECES POR SEMANA	1.972	1.381	592	197	4.142
CADA 15 DIAS	3.823	1.274	910	137	6.145
UNA VEZ AL MES	523	250	159	0	933
TOTAL AL AÑO	24.762	8.610	5.000	1.215	39.587

Este cuadro demuestra que se ofertaran 24.762 platos de mariscos, 8.610 platos de carnes, 5.000 sopas o caldos y 1.215 de otros platos al año.

CAPITULO III

3.1 ESTUDIO TÉCNICO

3.1.1 INTRODUCCIÓN

En este capítulo se detallara aspectos muy importantes como “la inversión total del proyecto, la capacidad de producción a instalar, la tecnología adecuada a los procesos productivos, la selección, instalación y puesta en funcionamiento de los equipos y maquinarias, el diseño y construcción de las instalaciones y edificaciones necesarias”.¹

3.1.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La localización del proyecto no solo determina la demanda real del proyecto, sino que también será fundamental en la definición y cuantificación de sus ingresos y costos. La decisión de localización es una decisión de largo plazo con repercusiones económicas importantes que deben ser consideradas con exactitud.

¹ SAENZ Rodrigo, Formulación y Evaluación de Proyectos, Versión resumida, 2000, p. 349

3.1.2.1 Macrolocalización del proyecto:

El restaurante de comida típica estará ubicado en la provincia de Pichincha al norte de la ciudad de Quito por ser un sector muy comercial es beneficioso para el proyecto.



3.1.2.2 Microlocalización del proyecto.-

La localización del presente proyecto fue escogido entre dos sectores importantes de la ciudad de Quito: la ciudadela Kennedy y el

barrio la Rumiñahui. La Rumiñahui fue escogido por ser un barrio que constituye actualmente un centro urbano de servicios, comercio, recreación y negocios.

3.1.2.2.1 Elementos para la definición de la microlocalización

Para poder tomar una decisión acertada, de un lugar que cumpla todas las necesidades del proyecto, es indispensable tomar en cuenta los siguientes factores (tabla 3.1):

TABLA 3.1 ELEMENTOS PARA LA DEFINICION DE LA MICROLOCALIZACION

		POSIBLES LOCALIZACIONES	
		KENNEDY	RUMIÑAHUI
FACTORES DE LOCALIZACIÓN APLICABLES	PESO DEL FACTOR	PUNTAJE	PUNTAJE
Existencia de locales adecuados	10%	7	8
disponibilidad de mano de obra	35%	8	8
Facilidades de transporte	10%	6	6
disponibilidad de insumos	20%	8	8
cercanía al mercado consumidor	15%	9	9
disponibilidad de servicios públicos	10%	8	9
PUNTAJE TOTAL	100%	46	47

3.1.2.2.2 Existencia de locales adecuados para el Proyecto:

El local donde se pondrá en marcha el proyecto estará ubicado en la Av. Real audiencia Oe3-10 y Nazareth (gráfico 3.1) por ser un sector

residencial. El local cumple con todas las disposiciones del municipio, cuerpo de bomberos, ministerio de turismo, etc. Además, por ser un sitio estratégico ya que es muy transitado y en sus alrededores existen abundantes comercios y negocios.

GRAFICO 3.1 PLANO DEL SECTOR



Abastecimiento de agua.- El abastecimiento de agua es de origen pública, esto quiere decir que es apta para el consumo humano, además es abundante, y no existe problemas de abastecimiento, las instalaciones de agua del local se encuentran en perfecto estado.

Abastecimiento de energía eléctrica.- La electricidad es abastecida por entes públicos. Por ser un sector residencial el abastecimiento de energía eléctrica no es problema para el proyecto, ya que las instalaciones son muy buenas tanto fuera y dentro del local.

Servicio de transporte.- Existen dos líneas de transporte de bus que transita por la real audiencia, y son: el Águila Dorada y Ecovia, lo que es muy bueno para el proyecto, ya que es una avenida muy transitada y con fácil acceso para transportarse además por ser amplia el parqueadero es más accesible.

Mano de obra disponible.- La mano de obra para la preparación de los platos típicos, será exclusivamente de la costa, los empleados que se dispone es de 2 cocineras y 3 asistentes de cocina, 1 persona para el aseo, 3 meseras y una cajera, la mano de obra para la atención al público serán personas de la ciudad de Quito.

3.1.3 ANÁLISIS DEL TAMAÑO DEL PROYECTO

Para determinar el tamaño del proyecto, se debe tomar en cuenta algunos factores, los datos que se presentaran fueron tomados del estudio de mercado.

3.1.3.1 Factores que determinan el tamaño del proyecto

Para determinar el tamaño del proyecto, es necesario tomar en cuenta los siguientes factores:

- La demanda que el proyecto puede tener durante toda su vida útil.
- La oferta existente solo cubre un 33.30% de la demanda total lo que quiere decir que existe una demanda insatisfecha en un 66.70%
- Se espera cubrir un 8.50% de la demanda insatisfecha esto quiere decir que se venderán aproximadamente 39.587 platos / año.

3.1.3.2 Capacidad del proyecto.-

La capacidad que el proyecto tendrá, se lo puede observar claramente en la tabla 3.2, en el que se encuentra detallado el número de mesas, sillas a utilizar, el horario de atención y veces que se atenderá al

día con estos datos se obtendrá la capacidad total del proyecto.

TABLA 3.2 DATOS PARA EL CÁLCULO DE LA CAPACIDAD DEL PROYECTO:

Número de mesas	14
Sillas	4 mesas para 6 personas 6 mesas para 4 personas 6 mesas para 2 personas
Total de personas	60 personas
Días al año	360
Número de veces que se atenderá por día	2
Total de clientes	120

Realizado por: Ma. Isabel González S.

Con estos datos se puede determinar fácilmente la capacidad del proyecto la que se detalla en la siguiente tabla:

TABLA 3.3 CAPACIDAD DEL PROYECTO

AÑOS	TOTAL DE CLIENTES AL DÍA	DÍAS AL AÑO	CAPACIDAD TOTAL	PORCENTAJE DE OCUPACION	CAPACIDAD DEL PROYECTO
1	120	360	43200	50%	21600
2	120	360	43200	50%	21600
3	120	360	43200	60%	25920
4	120	360	43200	60%	25920
5	120	360	43200	70%	30240

Realizado por: Ma. Isabel González S.

3.1.4 INGENIERIA DEL PROYECTO

A continuación se describirá en detalle, el proceso productivo seleccionado entre varias alternativas tecnológicas, dando como resultado la estructuración de la función de producción que minimice los costos y optimice la productividad.

3.1.4.1 Definición de la Tecnología a Usar:

La tecnología en este proyecto es muy importante ya que entre mas rápida es la cocción de los alimentos es mucho mejor, existen muchas herramientas importantes e indispensables para la puesta en marcha de un restaurante, como es: la cocina, refrigerador, horno, etc. Para saber exactamente cual es la tecnología mas adecuada para el proyecto, se ha investigado y existen muchas opciones, las que se ajustan al proyecto se las menciona a continuación:

3.1.4.1.1 Cocina Industrial

Cocina industrial (Anexo 2) de 4 quemadores y horno. Los quemadores de fabricación americana terminados en hierro fundido de 45000 BTU cada uno. Van instalados 2 adelante y 2 detrás. Terminada su tope, frente y laterales en acero inoxidable. Posee 4 parrillas de

hierro fundido de 40 por 40 cm, cada quemador con pilotos para cada hornilla, patas de acero inoxidable y regatores de altura regulable. El horno tiene un quemador tipo flauta de 60000 BTU, con un área de 75 por 75 cm. Funcionamiento a gas. Marca: Armas & Asociados.



3.1.4.1.2 Refrigeradora Industrial

Refrigerador (Anexo 2) de 1 puerta, terminado interior y exterior en acero inoxidable con cinco repisas de altura regulable terminadas en el mismo material, incluye un motor de refrigeración marca TECUMSEH francés de 1/3 HP. Funcionamiento eléctrico 220/240/60/1 con sistema de aire forzado. Capacidad de 24 pies cúbicos. Marca' Armas

& Asociados. Las dimensiones son cm: 80 frente por 75 fondo y 200 alto.



3.1.4.1.3 Licuadora Industrial

Licuadora industrial (anexo 3), volcable de 8 litros de capacidad, funcionamiento eléctrico 120 voltios, 3500 revoluciones, motor brasilero de 1/2 HP, vaso y tapa de acero inoxidable base en aluminio de fabricación nacional.



3.1.4.1.4 Campana industrial

Campana extractora (anexo 2) de olores y humo, fabricada en tool galvanizado de 1.2 ml. de espesor, incluye filtros tipo waffle para retener la grasa, removibles para lavado, lámparas a prueba de vapor sin ductor. Marca Armas & Asociados. Las dimensiones en cm son: 110 frente por 61 alto.



3.1.4.1.5 Batidora

Asistente de cocina de 10 velocidades, incluye tres batidoras (anexo 2) para distintas funciones, capacidad de cinco litros, tazón en acero inoxidable. Incluye protección para sobrecarga. Funcionamiento eléctrico 115/60/1. Fabricación americana.



3.1.4.1.6 Exprimidor de jugo

Extractor manual de cítricos con extractor fácilmente movable para limpieza. Base fabricada en hierro. Con mango de accionamiento manual. Fabricación Americana.



3.1.4.2 Vida útil de la Maquinaria y Mantenimiento de la Misma

La vida útil de la maquinaria es de cinco años, tiempo que dura el presente proyecto. El mantenimiento de la cocina, horno, refrigeradora, etc. debe ser constante, pero también se hace referencia a los cuidados diarios y de limpieza a realizarse después de un día de trabajo.

3.1.4.3 Análisis de la Mano de Obra

La mano de obra para la realización de los platos son personas de la costa que sepan la preparación con el sabor típico de la costa, se requieren de asistentes de cocina los que no deben ser tan especializados en platos típicos de la costa ya que estas personas ayudaran a picar, licuar, rallar, rebanar las materias primas, lavar platos y otros utensilios a ser usados en la cocina y en el salón. Los meseros se encargaran de servir los platos a los clientes.

3.1.4.4 Descripción de Obras Civiles del Proyecto

El local se encuentra ubicado la Av. Real audiencia Oe3-10 y Nazareth tiene una superficie de 250 m² cuadrados. Su distribución interna consta de 1 área de salón, cocina y bodega (Anexo 4).

La distribución de la cocina esta hecha de una manera que la maquinaria entra perfectamente, además tiene una bodega en donde van las materias primas que no necesiten de refrigeración.

La parte del salón es muy amplia lo que facilita la circulación de los meseros y los clientes a demás tiene un sector donde se puede poner la caja.

3.1.4.5 Etapas de producción para los diferentes tipos de platos-

Primera etapa.- está dada por la selección y compra de materias primas de buena calidad, que forman parte del proceso de producción de los diferentes platos típicos de la costa

Segunda etapa: en esta etapa las materias primas son picadas, licuadas, rebanadas, ralladas, cocidas para que en el momento de mezclar todos los ingredientes, sea de una manera mucho más rápida, como la cebolla colorada, cebolla blanca, tomate, pimienta verde, etc. se los pica de diferentes maneras en anillos, cuadritos pequeños, tiritas. Para ser usadas en arroz, ensaladas, sopas, caldos, etc. Las carnes, mariscos se los debe tener limpios, fileteados, picado dependiendo el plato a servir.

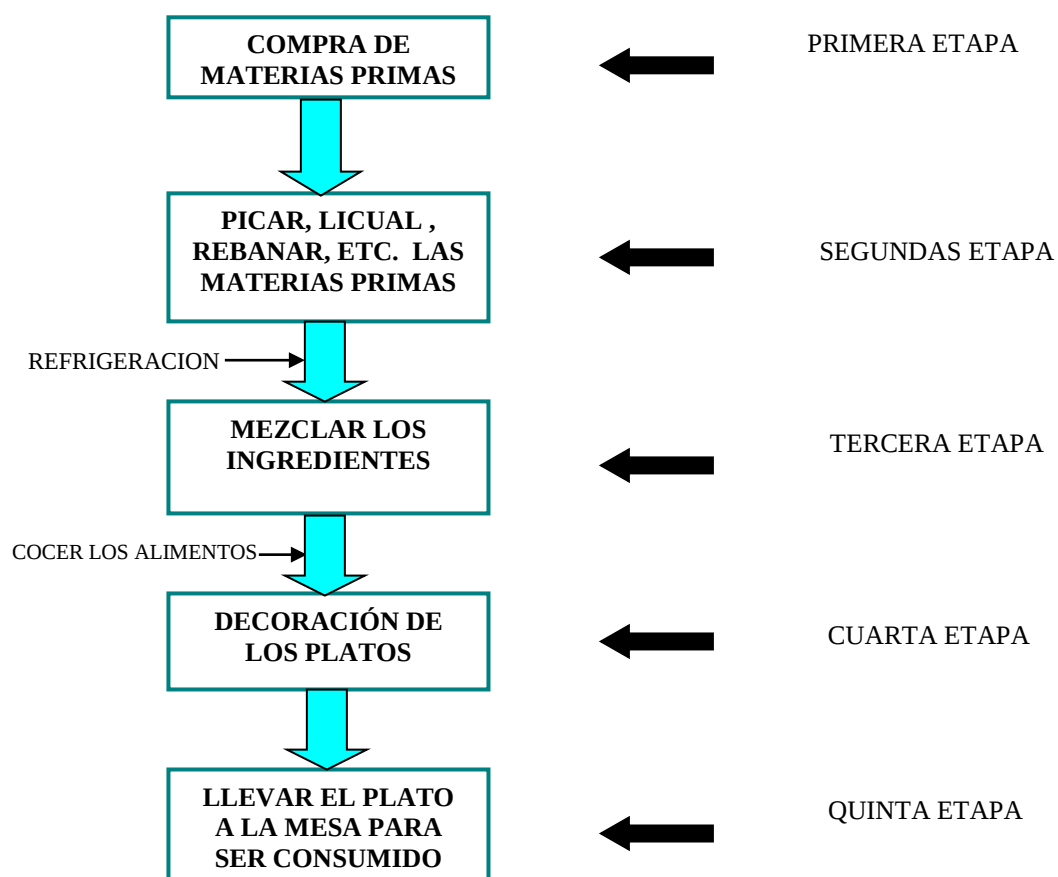
Tercera etapa: se unen los ingredientes dependiendo el plato que el cliente desea al momento de hacer el pedido, se realiza la mezcla de los ingredientes. Para realizar caldos, sopas en las mañanas se debe cocer las diferentes carnes con el aliño previamente hecho lo que ayuda a realizar de una manera mas rápida y fácil, se unen los demás ingredientes el momento que el cliente realiza su pedido. Los postres se los realiza el día anterior y como no son platos que perecen rápidamente se los puede tener en refrigeración.

Cuarta etapa: la presentación del plato es parte fundamental para que el cliente quede satisfecho por que bien dicen, "la primera impresión es lo que cuenta", para esto se capacitara al personal de cocina que al momento de servir tomen en cuenta detalles que cada plato debe tener al momento de servir.

Quinta etapa una vez servido el plato se debe llevar a la mesa donde el cliente degustara y disfrutará de los diferentes platos que el Restaurante de comida típica costeña ofrece.

El proceso de producción se lo puede observar en el siguiente gráfico:

GRAFICO 3.2 PROCESO DE PRODUCCIÓN



3.1.4.6 Menú:

El menú que se presenta a continuación es el que se ofrecerá en el restaurante de comida típica costeña.

Entradas:

- Bolones de verde
- Empanadas de verde
- Panes de yuca
- Tamal de verde con camarones
- Ceviche mixto
- Ceviche de camarón
- Ceviche de concha
- Ceviche de pescado
- Corviches

Sopas:

- Aguado de gallina
- Caldo de bolas de verde
- Sopa de cangrejo
- Caldo de pata
- Locro de zapallo
- Sancocho de pescado

Platos fuertes

- Arroz con camarón
- Arroz con cangrejo
- Arroz con concha
- Encebollado de gallina
- Encebollado de pescado
- Guatita
- Seco de chivo

Postres:

- Bizcochuelo
- Budín de coco
- Flan de coco
- Pastel de maqueño

Bebidas:

- Limonada
- Jugo de tamarindo
- Jugo de naranja
- Jugo de tomate de árbol
- Arroz con leche
- Chucula

- Colas
- Cervezas

CAPITULO IV

4.1 ASPECTOS LEGALES Y ADMINISTRATIVOS

4.1.1 ASPECTOS LEGALES

4.1.1.1 FORMAS DE CONSTITUCIÓN DE COMPAÑÍAS

En el Ecuador las instituciones y demás sociedades pueden constituirse de varias maneras. A continuación se presentan las posibles opciones dentro de las cuales se identificará más claramente el proyecto.

- Compañía de Nombre Colectivo
- Compañía de Comandita Simple
- Compañía Anónima
- Compañía en Comandita por Acciones
- Compañía de Economía Mixta
- Compañía de Responsabilidad Limitada

4..1.1.1.1 Compañía de Responsabilidad Limitada

La compañía de responsabilidad limitada (anexo 5) es la que se contrae entre tres o más personas que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que

se añadirá, en todo caso, las palabras “compañía limitada” o su correspondiente abreviatura. Se administra a través de gerentes que no pueden ser removidos salvo por causas determinadas por la ley. La compañía limitada es siempre mercantil pero sus socios por el hecho de constituir la no adquieren la calidad de comerciantes.

En el caso del proyecto, se ha concretado que lo más conveniente es una compañía limitada, pues consta de tres socias quienes no podrán vender sus participaciones o admitir otra (o) socia (o) sin consentimiento unánime de los demás socios (as). Si exceden un máximo de 15 socios, deberá transformarse en otra clase de compañía o liquidarse, siendo ésta una manera de control para que la compañía pueda desarrollar sus actividades sin inconvenientes con las demás socias. El capital de la compañía estará formado por las aportaciones de los socios (as) y no será menor de \$400 según lo que determina la ley como base para que se pueda formar una compañía limitada. Estas especificaciones las cumple necesariamente el proyecto porque se requiere de una inversión mayor.

El principio de existencia de la compañía es la fecha de inscripción del contrato social en el registro mercantil del cantón correspondiente.

4.1.1.2 TRÁMITES Y REQUISITOS

Una vez que se ha establecido la clase de compañía del proyecto, es preciso señalar todos los trámites que se requieren para empezar el

funcionamiento del restaurante de comida típica de la costa que tendrá como nombre “TIERRA CALIENTE Cía. Ltda.” los requisitos para operar como comerciante o prestador de servicios son los siguientes:

- Escritura pública (anexo 5)
 - Nombres, apellidos y estado civil de los socios, si fueran personas naturales; con la denominación o razón social si fueran personas jurídicas. En ambos casos su nacionalidad y domicilio.
 - Denominación objetiva o la razón social de la compañía.
 - Objeto social debidamente concretado.
 - Duración de la compañía
 - Domicilio de la compañía
 - Importe del capital social, con la expresión del número de participantes en que estuviere dividido y el valor nominal de las mismas.
 - Indicación de las participaciones que cada socio suscriba y pague en numerario o en especie, el valor atribuido a éstas, la parte del capital no pagado, la forma y el plazo para integrarlo.
 - Forma en que se organizará la administración y fiscalización de la compañía, si se hubiere acordado el establecimiento de un órgano de fiscalización y la indicación de los funcionarios que tengan la representación legal.

- Forma de deliberar y tomar resolución en la junta general y el modo de convocarla y constituir la
- Los demás pactos y condiciones especiales que los socios juzguen conveniente establecer, siempre que no se opongan a lo dispuesto en la ley.
- Aprobación de la Superintendencia de Compañías
 - Ordenará la publicación de un extracto de la escritura en uno de los periódicos de mayor circulación.
 - Inscripción de la escritura en el registro mercantil.
- Matrícula de comercio
 - Inscribir la matrícula en el Registro Mercantil, en el término de quince días desde que empezó a funcionar el establecimiento comercial. Tal inscripción se solicita por escrito ante un juez de lo civil, haciendo conocer el giro de comercio que va a emprender, el lugar donde va a establecerse, el nombre o razón social con la que ha de girar, el modelo de la firma que usará, si ejercerá al por mayor o menor la profesión mercantil, y el capital que destina a ese comercio.
- Contabilidad
 - Como compañía de responsabilidad limitada, son obligados a llevar contabilidad, en razón del monto del capital propio o de los ingresos brutos anuales.

- La contabilidad de personas naturales y jurídicas así como su capital debe expresarse en dólares de los Estados Unidos de América.¹ Además, ésta se rige por las normas del Código de Comercio, Ley de Régimen Tributario Interno y Normas Ecuatorianas de Contabilidad - NEC.
- Afiliación a la Cámara de Comercio²
 - Acercarse a las oficinas de atención al afiliado de la Cámara de Comercio a fin de obtener un formulario en donde registrará todos los datos personales del comerciante y del giro de su negocio.
 - Copia de la cédula de ciudadanía
 - Copia del RUC
 - Copia del oficio emitido por el Ministerio de Comercio Exterior (MICIP) en el que conste la aprobación o calificación de la inversión de carácter nacional.
 - Legalizar la matrícula de comercio ante un juez de lo civil.
 - Con el último documento regresará a la Cámara para obtener el carné de socio, el diploma de afiliado y la póliza de un fondo mortuario.
- Patente municipal (Anexo 6)

¹ Cfr., Ley para la Transformación Económica del Ecuador, Ley 2000-4, Registro Oficial 34-S.

² Cfr., Ley de Cámaras de Comercio, 2003, Art. 8.

- Para ejercer toda actividad de carácter comercial e industrial, toda persona está obligado a obtener patente, ante la respectiva Municipalidad, dentro de los treinta días siguientes al día final del mes en que se iniciaron las actividades, o durante el mes de enero.³
- Registro Único de Contribuyentes (RUC)
 - Formulario RUC-01-A y RUC -01-B suscritos por el representante legal.
 - Original y copia, o copia certificada, de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil.
 - Original y copia, o copia certificada, del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
 - Identificación del representante legal:
 - Ecuatorianos: copia de la cédula de identidad y copia del certificado de votación del último proceso electoral.
 - Extranjeros residentes: copia de la cédula de identidad, si no tuvieran cédula presentan copia del pasaporte con hojas de identificación y tipo de visa 10 vigente.

³ Cfr., Ley del Régimen Municipal

- Extranjeros no residentes: copia del pasaporte con hojas de identificación y tipo de visa 12 vigente.
- Identificación del gerente general:
 - Ecuatorianos: copia de la cédula de identidad y copia del certificado de votación del último proceso electoral.
 - Extranjeros residentes: copia de la cédula de identidad, si no tuvieran cédula presentan copia del pasaporte con hojas de identificación y tipo de visa 10 vigente.
 - Extranjeros no residentes: copia del pasaporte con hojas de identificación y tipo de visa 12 vigente.
- Original y copia de la hoja de datos generales del Registro de Sociedades.
- Verificación de la dirección de los establecimientos donde realiza la actividad económica donde se solicita el original y copia de cualquiera de los siguientes documentos:
 - Planilla de servicio eléctrico
 - Planilla de consumo telefónico
 - Planilla de consumo de agua
 - Contrato de arrendamiento con el sello del juzgado de inquilinato
 - Pago del impuesto predial.

La planilla de servicio eléctrico, telefónico o de agua, deberá corresponder a la del mes anterior a la fecha de inscripción.

El contrato de arrendamiento deberá estar vigente a la fecha de inscripción.

- Formulario 106 -A por el pago de la multa de inscripción tardía si es el caso.
- Emisión de Comprobantes de Venta ⁴
 - Una vez obtenido el RUC, el contribuyente deberá obtener la autorización de emisión de comprobantes de venta en cualquier imprenta registrada en el Servicio de Rentas Internas.⁵
- Registro en el Ministerio de Turismo y Ambiente. (Anexo 7)
 - Copia certificada de la escritura de constitución, aumento de capital o reformas de estatutos, tratándose de Personas Jurídicas
 - Nombramiento del representante legal, debidamente inscrito en la Oficina del Registro Mercantil, tratándose de Personas Jurídicas.
 - Fotocopia de la Cédula de identidad, según sea la Persona Natural ecuatoriana o extranjera.
 - Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC)

⁴ Cfr., Reglamento a la Ley del Régimen Tributario Interno, 2003, Art. 32.

⁵ Cfr., Reglamento de Comprobantes de Venta y de Retención, 2003, R.O. 679.

- Certificado del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual de no encontrarse registrada la razón social. (Ministerio de Comercio Exterior).
 - Solicitud de Registro de Signos Distintivos.
- Copia del Certificado de Votación
- Fotocopia del título de propiedad o contrato de arrendamiento del local, registrado en un Juzgado de Inquilinato.
- Licencia Única de Funcionamiento CAPTUR (Anexo 8)
- Permiso de Funcionamiento en la Dirección Provincial De Salud De Pichincha. (Anexo 9)
 - Carné de salud de los empleados y del propietario
 - Copia de la cédula del propietario
 - Inspección de la Dirección Provincial de Salud de Pichincha
- Certificado de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos (Anexo 10)
- Permiso de SAYCE
 - RUC
 - Cédula de identidad.
 - Categoría del restaurante que es otorgada por CETUR a las empresas hoteleras y restaurantes.

4.1.1.3 DECLARACIÓN Y PAGO DE IMPUESTOS

- Impuesto a la Renta
 - Declarar mensualmente el impuesto, según el noveno dígito del RUC.
 - Pagar la tarifa única del 25% sobre la totalidad del ingreso percibido. ⁶
- Impuesto al Valor Agregado

Declarar mensualmente la transferencia de bienes o prestación de servicios gravados con tarifa 12% de IVA, o 0% si se diera el caso. ⁷

4.1.2 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Existen dos fases importantes para llevar a cabo este proyecto:

- Fase de Ejecución del Proyecto
- Fase de operación del Proyecto

⁶ Cfr., Ley del Régimen Tributario Interno, 2003, Art. 36.

⁷ Cfr., Ley del Régimen Tributario Interno, 2003, Art. 54 - 55.

4.1.2.1 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA PARA LA FASE DE EJECUCIÓN

Para la iniciar del proyecto es necesario contratar, personas que tengan conocimiento en: instalaciones eléctricas, plomería, decoración, etc. Para realizar este tipo de trabajos se necesitará contratar al siguiente personal:

- 1 Administrador
- 1 Albañil y 1 peón
- 1 Electricista
- 1 Plomero

Los mismos que ayudarán en la instalación de los diferentes electrodomésticos como: cocina, refrigeradora, campana de extracción de olores. Es necesario verificar que la plomería del local este en perfecto estado.

La manera como se puede decorar el local, es muy importante, para dar una buena impresión a los clientes, es por eso que se realizarán obras civiles.

Administrador

Se encargara de realizar las supervisiones durante la ejecución del proyecto. Las tareas son: supervisar las obras civiles, trabajos de

electricidad, instalación de maquinarias, muebles y equipos en general y trabajos de plomería.

El administrador también se encargara de la contratación del personal tanto en la fase de ejecución como en la fase de operación del proyecto, determinara los sueldos y horarios de trabajo.

Supervisara que la maquinaria y equipos estén en perfecto estado para la puesta en marcha del restaurante, hablara con los proveedores de materias primas para la realización de los diferentes platos.

Albañil y Peon

El albañil llevara a cabo las obras civiles que sean necesarias en el proyecto como son: limpieza, pintar el local, instalación de las maquinarias y equipos.

El peón ayudara al albañil en el cumplimiento de las tareas, se encargara de cargar los materiales para que el albañil cumpla con las tareas en el menor tiempo posible.

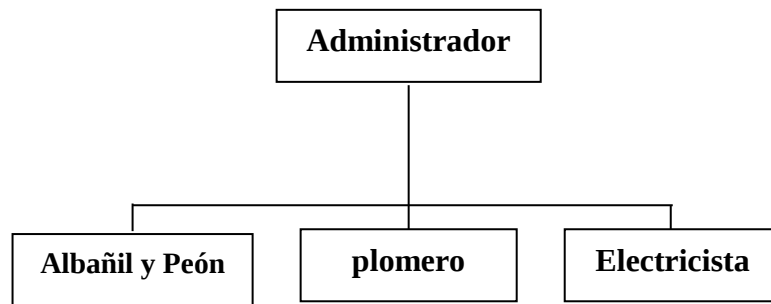
Electricista

Revisara que todas las instalaciones eléctricas se encuentren en perfecto estado, instalación de luminarias del local, instalación de la maquinaria que requieran de electricidad.

Plomero

Esta encargado de las instalaciones de agua del local, que el funcionamiento de lavabos, sanitarios y desagües estén en perfecto estado.

4.1.2.2 ORGANIGRAMA EN LA FASE DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO



Elaborado por: Ma. Isabel González S.

4.1.2.3 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA PARA LA FASE DE OPERACIÓN

Para la fase de operación del proyecto es necesario que exista una rutina, como lo hace toda empresa en donde la adquisición de las materias primas, transformación y venta sea estipulado y conocido por el personal, es decir que el personal conozca sus funciones dentro del restaurante.

4.1.2.3.1 La misión

La misión de TIERRA CALIENTE Cia. Ltda. Es brindar al cliente un producto bueno, con ingredientes frescos y de buena calidad.

El servicio al cliente debe ser el mejor, con personas que muestren al público amabilidad, que sepan que lo más importante para la empresa, es que se sienta bien y que disfruten de los alimentos que se sirven.

Para lograr un ambiente agradable, es necesario mantener el local en óptimas condiciones, limpio con instalaciones modernas, con el fin de que el cliente tenga un momento de esparcimiento.

4.1.2.3.2 Personal para la Fase de Operación del Restaurante

El personal necesario para un buen funcionamiento es el siguiente:

- 1 Administrador
- 2 Cocineros
- 3 Asistentes de cocina
- 1 Cajero
- 3 Meseros
- Limpieza

Administrador

Es el encargado de que el restaurante funcione normalmente, estar al tanto que las materias primas sean las suficientes, para no detener el proceso de producción, pedir a tiempo las materias primas, y así los proveedores sean puntuales al momento de la entrega.

El Administrador estará encargado de manejar las relaciones con los bancos, el personal y clientes.

Contador

Será encargado de llevar la contabilidad del restaurante, declaraciones de impuestos, emisión de cheques para sueldos y proveedores, bonificaciones etc.

Cocineros

Estará a cargo de la preparación de los platos típicos, debe estar pendiente que las materias primas sean lo suficiente para la elaboración y se compre solo lo necesario para la producción de los diferentes platos.

Asistentes de Cocina

Los asistentes, ayudan a los cocineros a picar, rallar, moler, etc. las materias primas según lo que vaya necesitando el cocinero, deberán decorar los platos al momento de servir, además de lavar los platos y utensilios que se utilicen al momento de realizar los alimentos.

Cajero

Es el encargado de cobrar a los clientes y emitir las facturas, debe mantener estrecha relación con el cocinero y los meseros.

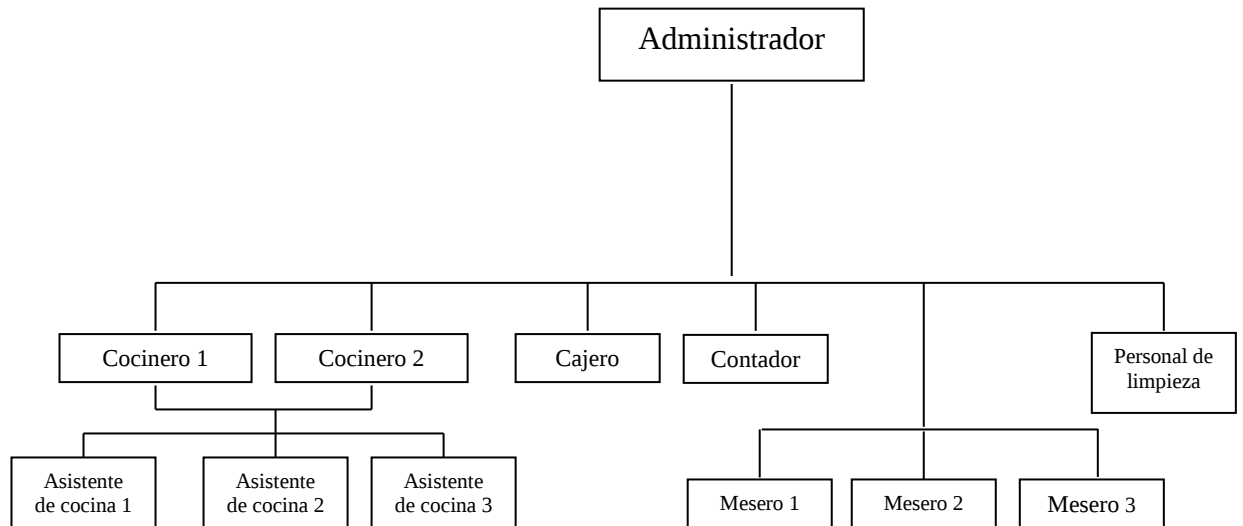
Meseros

Serán encargados de servir los platos a las mesas. Deberán tratar a los clientes con amabilidad, por que estarán en contacto directo con ellos. A los mismos que se les capacitara para que brinden un buen servicio y el cliente se sienta satisfecho.

Limpieza

Se encargara de mantener limpio el piso y mesas del local, los baños y cocina.

4.1.2.3.3 ORGANIGRAMA EN LA FASE DE OPERACIÓN DEL PROYECTO



Realizado por: Ma. Isabel González S.

CAPITULO V

5.1 ESTUDIO FINANCIERO

5.1.1 INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS.-

Las inversiones en activos fijos necesarias para la puesta en marcha de un restaurante de comida típica costeña son las siguientes:

TABLA 5.1 RESUMEN DE INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

RESUMEN DE INVERSION EN ACTIVOS FIJOS	
DETALLE (USD)	TOTAL
OBRAS CIVILES	3500,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	6808,00
MUEBLES	1300,68
ENSERES	2594,60
TOTAL INVERSION EN ACTIVOS FIJOS	14203,28

Realizado por: Ma. Isabel González S.

El anexo 11 resume todo lo expresado en el cuadro anterior detallando exactamente la cantidad que se invertirá en los activos fijos.

5.1.1.1 Depreciación de los activos fijos

La vida útil contable de los activos fijos y el porcentaje de depreciación se observa en la tabla 5.2

TABLA 5.2 PORCENTAJES DE DEPRECIACION Y VIDA UTIL

PORCENTAJES DE DEPRECIACION Y VIDA ÚTIL		
DETALLE	PORCENTAJE DE DEPRECIACION	VIDA ÚTIL (AÑOS)
OBRAS CIVILES	5%	20
MAQUINARIA Y EQUIPO	20%	5
MUEBLES	20%	5
ENSERES	20%	5

Realizado por: Ma. Isabel González S

El cálculo de las depreciaciones para los cinco años de proyección se presenta en la tabla 5.3.

TABLA 5.3 DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS

DEPRECIACION DE OBRAS CIVILES					
DETALLE (USD)	PRIMER	SEGUNDO	TERCER	CUARTO	QUINTO
	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
VALOR DEL ACTIVO A DEPRECIAR	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500
AÑOS DE VIDA UTIL	20	20	20	20	20
CUOTA DE DEPRECIACION : (%)	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%
DEPRECIACION ANUAL DE OBRAS CIVILES	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00
DEPRECIACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO					
VALOR DEL ACTIVO A DEPRECIAR	6.808	6.808	6.808	6.808	6.808
AÑOS DE VIDA UTIL	5	5	5	5	5
CUOTA DE DEPRECIACION : (%)	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%
DEPRECIACION ANUAL DE MAQUINARIAS Y EQUIPO	1.361,60	1.361,60	1.361,60	1.361,60	1.361,60
DEPRECIACION DE MUEBLES					
VALOR DEL ACTIVO A DEPRECIAR	1.301	1.301	1.301	1.301	1.301
AÑOS DE VIDA UTIL	5	5	5	5	5
CUOTA DE DEPRECIACION : (%)	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%
DEPRECIACION ANUAL DE MUEBLES	260,14	260,14	260,14	260,14	260,14
DEPRECIACION DE ENSERES					
VALOR DEL ACTIVO A DEPRECIAR	2.595	2.595	2.595	2.595	2.595
AÑOS DE VIDA UTIL	5	5	5	5	5
CUOTA DE DEPRECIACION : (%)	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%
DEPRECIACION ANUAL DE ENSERES	519	519	519	519	519

Realizado por: Ma. Isabel González S.

5.1.1.2 Valor de salvamento

El valor de salvamento es lo que se va a recuperar al momento de vender un activo al finalizar el proyecto, se debe realizar a cada uno de los activos fijos, el porcentaje de valor de salvamento al finalizar los cinco será el siguiente: Obras civiles 10%, maquinaria y equipo 30%, muebles y enseres 20%

TABLA 5.4 VALOR DE SALVAMENTO DE LOS ACTIVOS FIJOS

VALOR DE SALVAMENTO DE LOS ACTIVOS FIJOS				
DETALLE (USD)	OBRAS CIVILES	MAQUINARIA Y EQUIPO	MUEBLES	ENCERES
INVERSION INICIAL	3500,00	6808,00	1300,68	2594,60
DEPRECIACION	875,00	6808,00	1300,68	2594,60
VALOR EN LIBROS	2625,00	0,00	0,00	0,00
VALOR DE SALVAMENTO	350,00	2042,40	260,14	518,92
UTILIDAD O PERDIDA	(2275,00)	2042,40	260,14	518,92
IMPUESTO A LA RENTA Y PARTICIPACION LABORAL (36,25%)	(824,69)	740,37	94,30	188,11
VALOR NETO DE SALVAMENTO	1174,69	1302,03	165,84	330,81

Realizado por: Ma. Isabel González S.

5.1.2 INVERSIONES EN ACTIVOS INTANGIBLES

En los activos intangibles se toma en cuenta los gastos por los trámites legales necesarios para la puesta en marcha del Restaurante de comida típica costeña; también, se incluyen los sueldos de los empleados

que se utilizaran para la fase de pre-operación. A continuación el resumen de activos intangibles tabla 5.5.

TABLA 5.5 ACTIVOS INTANGIBLES

GASTOS DE CONSTITUCION					
DETALLE (USD)					TOTAL
GASTOS DE CONSTITUCION COMO COMPAÑÍA LIMITADA					350
PERMISOS DE OPERACIÓN SEGÚN REQUISITOS LEGALES					250
HONORARIOS DEL ABOGADO					350
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION					950
GASTOS PRE - OPERATIVOS					
DETALLE (USD)	CANTIDAD	MESES DE TRABAJO	SUELDO BASICO MENSUAL	BENEFICIO SOCIAL (40%)	TOTAL
ADMINISTRADOR DEL PROYECTO	1	2	350	140	980
ASISTENTE	1	2	200	80	560
ALBAÑIL Y PEON	1	1	300	120	420
PLOMERO	1	1	146,5	58,6	205,1
ELECTRICISTA	1	1	146,5	58,6	205,1
TOTAL GASTOS PRE - OPERATIVOS					2370,2

Realizado por: Ma. Isabel González S.

5.1.3 INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO.

El capital de trabajo que se necesita para la puesta en marcha del restaurante de comida típica costeña al inicio de las operaciones, es de 6541,45 (tabla 5.6). El capital de trabajo esta calculado para mantener un saldo de seguridad en caja de 15 y 30 días, este tiempo es suficiente ya que el plazo de pago a los proveedores es de 15 días, costos y gastos fijos de administración es de 30 días.

TABLA 5.6 CAPITAL DE TRABAJO

CAPITAL DE TRABAJO					
DETALLE (USD)	PRIMER	SEGUNDO	TERCER	CUARTO	QUINTO
	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
COSTO DE MATERIAS PRIMAS	42240,59	44507,12	46895,27	49411,57	52062,89
COSTOS FIJOS INDIRECTOS DE PRODUCCION	7953,82	8176,52	8405,47	8640,82	8882,76
REQUERIMIENTO DE EFECTIVO ANUAL	50194,40	52683,64	55300,73	58052,39	60945,65
REQUERIMIENTO DE EFECTIVO EN 15 DIAS	2091,43	2195,15	2304,20	2418,85	2539,40
GASTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN	2043,56	2100,78	2159,60	2220,07	2282,23
COSTO DE MANO DE OBRA	33356,69	34290,68	35250,81	36237,84	37252,50
ALQUILER DEL LOCAL	18000,00	18504,00	19022,11	19554,73	20102,26
REQUERIMIENTO DE EFECTIVO ANUAL	53400,25	54895,46	56432,53	58012,64	59636,99
REQUERIMIENTO DE EFECTIVO EN 30 DIAS	4450,02	4574,62	4702,71	4834,39	4969,75
CAPITAL DE TRABAJO	6541,45	6769,77	7006,91	7253,24	7509,15
VARIACION DE CAPITAL DE TRABAJO	228,32	237,13	246,33	255,92	

Realizado por: Ma. Isabel González S.

5.1.4 RESUMEN DE INVERSIONES

A continuación se resumirá el total de inversión inicial, que requiere el proyecto tabla 5.7

TABLA 5.7 RESUMEN DE INVERSIONES

RESUMEN DE INVERSIONES	
DETALLE	MONTO
TOTAL INVERSION EN ACTIVOS FIJOS	14203,28
INVERSION EN ACTIVOS INTANGIBLES	3.320,20
CAPITAL DE TRABAJO	6541,45
TOTAL INVERSIONES	24.064,93

Realizado por: Ma. Isabel González S.

5.1.5 RESUMEN DE PRODUCCION

Según el estudio de mercado la demanda de mariscos será de 24,762 platos, de carnes se producirá 8,610 platos, de sopas o caldos 5,000 platos y de otro tipo de platos son 1215. Con estos valores se puede proyectar la demanda para los próximos cinco años la misma que aumentará en un 2.50% que es el crecimiento anual de la población.

TABLA 5.8 RESUMEN DE PRODUCCION

RESUMEN DE PRODUCCIÓN					
DETALLE (UNIDADES)	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
DEMANDA ANUAL DEL PROYECTO	39.587	40.577	41.591	42.631	43.697
TASA ANUAL DE CRECIMIENTO POBLACIONAL	2,50%	2,50%	2,50%	2,50%	2,50%
VENTAS DE PLATOS CON MARISCOS	24.762	25.381	26.016	26.666	27.333
VENTAS DE PLATOS CON CARNES	8.610	8.825	9.046	9.272	9.504
VENTAS DE PLATOS CON SOPAS O CALDOS	5.000	5.125	5.253	5.384	5.519
VENTAS DE OTROS PLATOS	1.215	1.245	1.277	1.308	1.341
VENTAS DE GACEOSA	1.944	1.993	2.042	2.093	2.146
VENTAS DE AGUA CON GAS	3.960	4.059	4.160	4.264	4.371
VENTAS DE AGUA SIN GAS	3.960	4.059	4.160	4.264	4.371
VENTAS DE CERVEZAS	4.032	4.133	4.236	4.342	4.451

Realizado por: Ma. Isabel González S.

5.1.6 PRECIO DE VENTA DE LOS PLATOS

Considerando la competencia del restaurante, se puede determinar el precio de cada plato (Tabla 5.9), de igual manera que en los costos se dividirá en los cuatro grupos (mariscos, carnes, sopas o caldos y otros).

Los precios deben ser menores a los de la competencia, de esta manera

conseguir un porcentaje de la demanda insatisfecha, tomando en cuenta los costos que implica producir cada plato.

Los precios de venta se incrementarán cada año en un 2.80% que es el porcentaje promedio de inflación del año 2004. (Anexo 13)

TABLA 5.9 PRECIO DE VENTA DE LOS PLATOS

RESUMEN PRECIO DE VENTA					
DETALLE (USD)	PRIMER	SEGUNDO	TERCER	CUARTO	QUINTO
	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
PRECIO DE VENTAS APLICABLE A MARISCOS	3,75	3,86	3,96	4,07	4,19
PRECIO DE VENTAS APLICABLE A CARNES	2,50	2,57	2,64	2,72	2,79
PRECIO DE VENTAS APLICABLE A SOPAS O CALDOS	2,00	2,06	2,11	2,17	2,23
PRECIO DE VENTAS DE OTROS PLATOS	1,25	1,29	1,32	1,36	1,40
PRECIO DE VENTAS APLICABLE A GACEOSAS	1,00	1,03	1,06	1,09	1,12
PRECIO DE VENTAS APLICABLE AGUA CON GAS	1,00	1,03	1,06	1,09	1,12
PRECIO DE VENTAS APLICABLE AGUA SIN GAS	0,80	0,82	0,85	0,87	0,89
PRECIO DE VENTAS APLICABLE CERVEZA	1,00	1,03	1,06	1,09	1,12

Realizado por: Ma. Isabel González S.

5.1.7 PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS

Para la proyección de los ingresos se debe tomar en cuenta la inflación del último año en este caso la inflación del año 2004, esto quiere decir que los precios aumentarán en los próximos cinco años de proyección al mismo porcentaje.

TABLA 5.10

PROYECCION DE LOS INGRESOS

RESUMEN DE INGRESOS POR VENTAS					
DETALLE (USD)	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
PRODUCCION DE PLATOS CON MARISCO	24.762,00	25.381,05	26.015,58	26.665,97	27.332,61
PRECIO DE VENTAS APLICABLE A MARISCOS	3,75	3,86	3,96	4,07	4,19
VENTAS DE MARISCOS	92.857,50	97.843,95	103.098,17	108.634,54	114.468,21
PRODUCCION DE PLATOS CON CARNE	8.610,00	8.825,25	9.045,88	9.272,03	9.503,83
PRECIO DE VENTAS APLICABLE A CARNES	2,50	2,57	2,64	2,72	2,79
VENTAS DE CARNES	21.525,00	22.680,89	23.898,86	25.182,23	26.534,51
PRODUCCION DE PLATOS CON SOPAS O CALDOS	5.000,00	5.125,00	5.253,13	5.384,45	5.519,06
PRECIO DE VENTAS APLICABLE A SOPAS O CALDOS	2,00	2,06	2,11	2,17	2,23
VENTAS DE SOPAS O CARNES	10.000,00	10.537,00	11.102,84	11.699,06	12.327,30
PRODUCCION DE OTROS PLATOS	1.215,00	1.245,38	1.276,51	1.308,42	1.341,13
PRECIO DE VENTAS DE OTROS PLATOS	1,25	1,29	1,32	1,36	1,40
VENTAS DE OTROS PLATOS	1.518,75	1.600,31	1.686,24	1.776,79	1.872,21
NUMERO DE GACEOSAS	1.944	1.993	2.042	2.093	2.146
PRECIO DE VENTAS APLICABLE A GACEOSAS	1	1,028	1,056784	1,086373952	1,116792423
VENTAS DE GACEOSAS	1944,00	2048,39	2158,39	2274,30	2396,43
NUMERO DE AGUA CON GAS	3.960	4.059	4.160	4.264	4.371
PRECIO DE VENTAS APLICABLE AGUA CON GAS	1	1,028	1,056784	1,086373952	1,116792423
VENTAS DE AGUA CON GAS	3960,00	4172,65	4396,72	4632,83	4881,61
NUMERO DE AGUA SIN GAS	3.960	4.059	4.160	4.264	4.371
PRECIO DE VENTAS APLICABLE AGUA SIN GAS	0,8	0,8224	0,8454272	0,869099162	0,893433938
VENTAS DE AGUA SIN GAS	3168,00	3338,12	3517,38	3706,26	3905,29
NUMERO DE CERVEZA	4.032	4.133	4.236	4.342	4.451
PRECIO DE VENTAS APLICABLE CERVEZA	1	1,028	1,056784	1,086373952	1,116792423
VENTAS DE CERVEZA	4032,00	4248,52	4476,66	4717,06	4970,37
VENTAS NETAS	125.901,25	132.662,15	139.786,10	147.292,62	155.202,23

Realizado por: Ma. Isabel González S.

5.1.8 COSTOS DIRECTOS PARA LA PRODUCCIÓN DE LOS PLATOS

Para analizar los materiales y costos que intervienen en los platos se tomara en cuenta, un plato por categoría (mariscos, caldos o sopas, carnes y otros). Dentro de estos costos se pueden encontrar los materiales

directos necesarios para la producción de los platos que se escogió en cada categoría. También se tomaran encuentra la mano de obra directa necesaria para la producción.

5.1.8.1 Materiales directo de producción

Los materiales directos de producción se dividirán para cada categoría y se los mencionara a continuación:

5.1.8.1.1 Materiales directos para la producción de mariscos.

En esta categoría se tomara en cuenta el arroz con camarón que seria uno de los platos con más dificultad en el momento de su preparación en la tabla 5.11 se describe la receta, cantidad y costo de este plato.

TABLA 5.11 MATERIALES DIRECTOS PARA LA PRODUCCION DE MARISCOS

MARISCOS			
INGREDIENTES ARROZ CON CAMARON (PARA UN PLATO)	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO (USD)
ARROZ	1	taza	0,08
CAMARÓN	1/4	libra	0,75
CEBOLLA PERLA	1/4	libra	0,13
CEBOLLA COLORADA	1/4	libra	0,13
PIMIENTO	1/4	libra	0,04
AJO	1/2	unidad	0,00
CONDIMENTOS	1	pisca	0,03
PLATANO MADURO	1/2	unidad	0,01
COSTO TOTAL DE PRODUCCION ARROZ CON CAMARON			1,17

Realizado por: Ma. Isabel González S.

5.1.8.1.2 Materiales directos para la producción de carnes.

Para la producción de un plato que contenga carnes, se tomara en cuenta como plato base a la guatita por la dificultad que existe al realizar este plato en la tabla 5.12 se describen los ingredientes, cantidad y costo.

TABLA 5.12 MATERIALES DIRECTOS PARA LA PRODUCCION DE CARNES

CARNES			
INGREDIENTES GUATITA (PARA UN PLATO)	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO (USD)
MONDONGO	1/4	libra	0,75
PAPAS	1/4	libra	0,06
TOMATE	1/4	libra	0,10
CEBOLLA COLORADA	1/4	libra	0,13
PIMIENTO	1/4	libra	0,04
AJO	1/2	unidad	0,00
CONDIMENTOS	1	pisca	0,03
COSTO TOTAL DE PRODUCCION DE GUATITA			1,11

Realizado por: Ma. Isabel González S.

5.1.8.1.3 Materiales directos para la producción de caldos o sopas.

Para la producción de caldos o sopas se tomara en cuenta a la sopa de bolas de verde, de igual forma que en las categorías anteriores se lo escogió por ser el plato más difícil y costoso de realizar, tabla 5.13

**TABLA 5.13 MATERIALES DIRECTOS PARA LA PRODUCCION
DE CALDOS O SOPAS**

CALDOS O SOPAS			
INGREDIENTES BOLAS DE VERDE (PARA UN PLATO)	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO (USD)
CARNE DE RES	1/4	libra	0,38
CALDO DE CARNE	1/2	tasa	0,02
VERDES	1	unidad	0,01
COL	1	hoja	0,04
PIMIENTO	1/6	libra	0,04
CEBOLLA COLORADA	1/6	libra	0,13
CONDIMENTOS	1	pisca	0,02
AJO	1/2	unidad	0,00
YUCA	1/4	unidad	0,05
CHOCLOS	1/4	unidad	0,05
ZANAHORIA	1/6	libra	0,06
ALVERJITAS	1/6	libra	0,21
COSTO TOTAL DE PRODUCCION DE SOPA DE BOLAS DE VERDE			1,01

Realizado por: Ma. Isabel González S.

5.1.8.1.4 Materiales directos para la producción de otros platos.

Dentro de esta categoría se tomo en cuenta los postres y el de más dificultad para su realización es el flan de coco ver tabla 5.14.

TABLA 5.14 MATERIALES DIRECTOS PARA LA PRODUCCION DE OTROS PLATOS

OTROS			
INGREDIENTES FLAN DE COCO (PARA UNA PORCION)	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO (USD)
COCO	1/4	libra	0,05
AZUCAR	1/4	libra	0,05
HUEVOS	1/4	libra	0,10
ESENCIA DE COCO	1/6	libra	0,05
ESENCIA DE VAINILLA	1	mililitro	0,01
LECHE	1/6	funda	0,08
CREMA DE LECHE	1	pisca	0,09
CARAMELO	1/4	unidad	0,06
COSTO TOTAL DE PRODUCCION DE FLAN DE COCO			0,48

Realizado por: Ma. Isabel González S.

5.1.8.2 Proyección del costo de materia prima

En la tabla siguiente, se encuentra el costo de materias primas necesarias para la producción de cada plato de todo el año, y las proyecciones.

TABLA 5.15 PROYECCION DEL COSTO DE MATERIA PRIMA

COSTO DE MATERIA PRIMA					
DETALLE (USD)	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
PRODUCCION DE PLATOS CON MARISCO	24.762,00	25.381,05	26.015,58	26.665,97	27.332,61
COSTO POR PLATO DE MARISCOS	1,09	1,12	1,15	1,18	1,22
COSTO TOTAL DE MARISCOS	26.992,53	28.442,03	29.969,36	31.578,72	33.274,49
PRODUCCION DE PLATOS CON CARNE	8.610,00	8.825,25	9.045,88	9.272,03	9.503,83
COSTO POR PLATO DE CARNES	1,12	1,15	1,18	1,21	1,25
COSTO TOTAL DE CARNES	9.624,28	10.141,10	10.685,68	11.259,50	11.864,13
PRODUCCION DE PLATOS CON SOPAS O CALDOS	5.000,00	5.125,00	5.253,13	5.384,45	5.519,06
COSTO POR PLATO DE SOPAS O CALDOS	1,01	1,04	1,07	1,10	1,13
COSTO TOTAL SOPAS O CARNES	5.041,60	5.312,34	5.597,61	5.898,20	6.214,93
PRODUCCION DE OTROS PLATOS	1.215,00	1.245,38	1.276,51	1.308,42	1.341,13
COSTO POR OTROS PLATOS	0,48	0,49	0,50	0,52	0,53
COSTO TOTAL DE OTROS PLATOS	582,18	611,65	642,62	675,15	709,33
TOTAL COSTO DE MATERIAS PRIMAS	42.240,59	44.507,12	46.895,27	49.411,57	52.062,89

Realizado por: Ma. Isabel González S.

5.1.8.3 Mano de obra directa para la producción

La mano de obra que se considera directa es de los cocineros y los asistentes de cocina en la tabla 5.16 se puede observar los beneficios que por ley deben recibir los trabajadores y el costo total al año de mano de obra directa. El salario es fijo todos los meses y no se paga por horas trabajadas, ni por unidades producidas.

TABLA 5.16 MANO DE OBRA DIRECTA

MANO DE OBRA DIRECTA										
DETALLE	NUMERO DE EMPLEADOS	REMUNERACION BASICA	13er SUELDO	14to SUELDO	VACACIONES	APORTE PATRONAL IESS	APORTE IECE	APORTE CNCF	COSTO REAL TRABAJADOR	TOTAL AL AÑO
COCINERO	2	155,72	12,98	12,98	6,49	17,36	0,78	0,78	207.08	4969.96
ASISTENTE	3	155,72	12,98	12,98	6,49	17,36	0,78	0,78	207.08	7454.94

Realizado por: Ma. Isabel González S.

La proyección del costo de mano de obra directa para los próximos cinco años es la siguiente:

TABLA 5.17 PROYECCION DEL COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA

COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA					
DETALLE (USD)	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
COCINA:					
NUMERO DE COCINEROS	2	2	2	2	2
SUELDO MENSUAL POR PERSONA	207,08	212,88	218,84	224,97	231,27
SUELDO ANUAL TOTAL	4.969,96	5.109,12	5.252,17	5.399,23	5.550,41
COCINA:					
NUMERO DE ASISTENTES DE COCINA	3	3	3	3	3
SUELDO MENSUAL POR PERSONA	207,08	212,88	218,84	224,97	231,27
SUELDO ANUAL TOTAL	7.454,94	7.663,68	7.878,26	8.098,85	8.325,62
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA	12.424,90	12.772,80	13.130,43	13.498,09	13.876,03

Realizado por: Ma. Isabel González S.

5.1.9 GASTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN

Dentro de estos gastos indirectos de producción se detallara: los materiales indirectos y costos de mano de obra indirecta.

5.1.9.1 Materiales indirectos de producción.

Los materiales que se consideran indirectos de producción se los puede observar en la tabla 5.18, los mismos que permiten un adecuado funcionamiento en el proceso productivo.

El detalle de los materiales indirectos de producción puede observarse en el anexo 12

TABLA 5.18 MATERIALES INDIRECTOS DE PRODUCCION

COSTO ANUAL DE SUMINISTROS	
DETALLE	COSTO TOTAL
PRODUCCION	467,60
LIMPIEZA	1684,80
OFICINA	358,76
BEBIDAS	1546,72
BASICOS	5939,50

Realizado por: Ma. Isabel González S.

En la tabla 5.19 se encuentra la proyección para los cinco años, de los materiales indirectos de producción.

TABLA 5.19 PROYECCION DE MATERIALES INDIRECTOS DE PRODUCCION

COSTO ANUAL DE SUMINISTROS					
DETALLE	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
PRODUCCION	467,60	480,69	494,15	507,99	522,21
LIMPIEZA	1684,80	1731,97	1780,47	1830,32	1881,57
OFICINA	358,76	368,81	379,13	389,75	400,66
BEBIDAS	1546,72	1590,03	1634,55	1680,32	1727,37
BASICOS	5939,50	6105,80	6276,76	6452,51	6633,18
TOTAL COSTO ANUAL DE MATERIALES INDIRECTOS	9997,38	10277,30	10565,07	10860,89	11164,99

Realizado por: Ma. Isabel González S.

5.1.9.2 Mano de obra indirecta para la producción

La mano de obra indirecta es aquella que no interviene en la producción pero que es importante para el buen funcionamiento del restaurante donde se incluye los sueldos del personal administrativo en la tabla siguiente se observa el rol de pagos en donde se describe el costo por empleado.

TABLA 5.20 MANO DE OBRA INDIRECTA

MANO DE OBRA INDIRECTA										
DETALLE	NUMERO DE EMPLEADOS	REMUNERACION BASICA	13er SUELDO	14to SUELDO	VACACIONES	APORTE PATRONAL IESS	APORTE IECE	APORTE CNCF	COSTO REAL TRABAJADOR	TOTAL AL AÑO
ADMINISTRADOR	1	350,00	29,17	29,17	14,58	39,03	1,75	1,75	465,44	5585,30
CAJERO	1	161,69	13,47	13,47	6,74	18,03	0,81	0,81	215,02	2580,25
CONTADOR	1	177,11	14,76	14,76	7,38	19,75	0,89	0,89	235,53	2826,32
LIMPIEZA	1	155,72	12,98	12,98	6,49	17,36	0,78	0,78	207,08	2484,98
MESERO	3	155,72	12,98	12,98	6,49	17,36	0,78	0,78	207,08	7454,94

Realizado por: Ma. Isabel González S.

La proyección del costo de mano de obra indirecta anual se detalla a continuación:

TABLA 5.21 PROYECCION DEL COSTO DE MANO DE OBRA INDIRECTA

COSTO DE MANO DE OBRA INDIRECTA					
DETALLE (USD)	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
ADMINISTRADOR	1	1	1	1	1
SUELDO MENSUAL POR PERSONA	465,44	478,47	491,87	505,64	519,80
SUELDO ANUAL TOTAL	5585,30	5741,69	5902,46	6067,72	6237,62
CONTADOR	1	1	1	1	1
SUELDO MENSUAL POR PERSONA	235,53	242,12	248,90	255,87	263,03
SUELDO ANUAL TOTAL	2826,32	2905,46	2986,81	3070,44	3156,41
NUMERO DE MESEROS	3	3	3	3	3
SUELDO MENSUAL POR PERSONA	207,08	212,88	218,84	224,97	231,27
SUELDO ANUAL TOTAL	7.454,94	7.663,68	7.878,26	8.098,85	8.325,62
NUMERO DE CAJEROS	1	1	1	1	1
SUELDO MENSUAL POR PERSONA	215,02	221,04	227,23	233,59	240,13
SUELDO ANUAL TOTAL	2.580,25	2.652,50	2.726,77	2.803,12	2.881,60
PERSONAL DE LIMPIEZA	1	1	1	1	1
SUELDO MENSUAL POR PERSONA	207,08	212,88	218,84	224,97	231,27
SUELDO ANUAL TOTAL	2.484,98	2.554,56	2.626,09	2.699,62	2.775,21
TOTAL MANO DE OBRA INDIRECTA	20931,79	21517,88	22120,38	22739,75	23376,46
COSTO TOTAL ANUAL DE MANO DE OBRA	33.357	34.291	35.251	36.238	37.252

Realizado por: Ma. Isabel González S.

5.1.9.3 Gasto arriendo

En la tabla 5.22 se encuentra el arriendo mensual, anual del local y las proyecciones para los próximos cinco años.

TABLA 5.22 GASTO ARRIENDO

ALQUILER DEL LOCAL					
DETALLE (USD)	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
ALQUILER MENSUAL	1.500	1.542	1.585	1.630	1.675
ALQUILER ANUAL DEL LOCAL	18.000	18.504	19.022	19.555	20.102

Realizado por: Ma. Isabel González S.

5.1.10 FINANCIAMIENTO

Para poder llevar a cabo este proyecto es necesario buscar un medio de financiamiento para esto una parte de la inversión será financiada a largo plazo (40%) y otra con recursos propios (60%).

TABLA 5.23 COSTO DEL PROYECTO

COSTO DEL PROYECTO	VALOR	%
INVERSION FIJA :	14.203,28	59,02%
OBRAS CIVILES	3.500,00	14,54%
MAQUINARIA Y EQUIPO	6.808,00	28,29%
MUEBLES	1.300,68	5,40%
ENSERES	2.594,60	10,78%
ACTIVOS DIFERIDOS	3.320,20	13,80%
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION	950,00	3,95%
TOTAL GASTOS PRE – OPERATIVOS	2.370,20	9,85%
CAPITAL DE TRABAJO	6.541,45	27,18%
TOTAL DEL COSTO DEL PROYECTO	24.064,93	100,00%
FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO	VALOR	%
PRESTAMO DE LARGO PLAZO	9.625,97	40,00%
RECURSOS PROPIOS	14.438,96	60,00%
COSTO DEL PROYECTO	24.064,93	100,00%

Realizado por: Ma. Isabel González S.

La cantidad que será financiada es de 9625,97 dólares la posibilidad de crédito y la mas conveniente es la que ofrece el Banco de Pichincha con una tasa de interés del 12% anual a tres años plazo.

La amortización de la deuda se puede observar en la siguiente tabla:

TABLA 5.24

AMORTIZACION DE LA DEUDA

AMORTIZACION DE LA DEUDA			
DETALLE (USD)	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO
CAPITAL INICIAL	9.625,97	6.417,31	3.208,66
PAGO DE CAPITAL	3.208,66	3.208,66	3.208,66
PAGO DE INTERESES 12% ANUAL	1.155,12	770,08	385,04
DIVIDENDO	4.007,76	4.007,76	4.007,76
CAPITAL REDUCIDO	6.417,31	3.208,66	-

Realizado por: Ma. Isabel González S.

5.1.11 COSTO DE LOS RECURSOS PROPIOS

Para el porcentaje del costo de los recursos propios es indispensable para poder calcular el VAN del proyecto, se lo determina de la siguiente manera:

Tasa prime = 6%

Riesgo país = 8.29%

Tasa de inflación USA = 3.26%

Tasa de inflación Ecuador = 1.95%

Diferencia = Tasa de inflación USA – Tasa de inflación Ecuador

$$K_p = \text{Tasa prime} + \text{Riesgo país} + \text{Diferencia}$$

$$K_p = 6\% + 8.29\% + 1.31\%$$

$$K_p = 15.60\%$$

5.1.12 EVALUACIÓN FINANCIERA

En la siguiente tabla se puede observar el estado de pérdidas y ganancias del proyecto, hasta el año cinco.

TABLA 5.25 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO					
CONCEPTO	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
VENTAS NETAS	125.901,25	132.662,15	139.786,10	147.292,62	155.202,23
COSTO DE PRODUCCION	64.662,86	67.557,21	70.590,77	73.770,54	77.103,92
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	61.238,39	65.104,93	69.195,34	73.522,08	78.098,31
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS	41.911,49	43.001,58	44.122,19	45.274,18	46.458,42
SUELDOS DE ADMINISTRACION Y OFICINAS	20.931,79	21.517,88	22.120,38	22.739,75	23.376,46
ALQUILER DEL LOCAL	18.000,00	18.504,00	19.022,11	19.554,73	20.102,26
GASTO DE DEPRECIACIÓN	2.315,66	2.315,66	2.315,66	2.315,66	2.315,66
AMORTIZACION DE GASTOS PREOPERATIVOS	474,04	474,04	474,04	474,04	474,04
AMORTIZACION DE GASTOS DE CONSTITUCION	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00
UTILIDAD EN OPERACIÓN	19.326,90	22.103,36	25.073,15	28.247,90	31.639,89
15 % DE PARTICIPACION LABORAL	2.899,04	3.315,50	3.760,97	4.237,18	4.745,98
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	16.427,87	18.787,85	21.312,18	24.010,71	26.893,91
25 % DE IMPUESTO A LA RENTA	4.106,97	4.696,96	5.328,04	6.002,68	6.723,48
UTILIDAD NETA	12.320,90	14.090,89	15.984,13	18.008,03	20.170,43

Realizado por: Ma. Isabel González S.

Con la información obtenida del estado de pérdidas y ganancias, se puede determinar cuales son los flujos de caja, con el fin de llegar a un criterio de decisión si el proyecto es rentable o no.

TABLA 5.26 FLUJOS DE CAJA PROYECTADOS

FLUJOS DE CAJA						
CONCEPTO	CERO	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
UTILIDAD EN OPERACIÓN		19.326,90	22.103,36	25.073,15	28.247,90	31.639,89
(+) DEPRECIACIONES		2.315,66	2.315,66	2.315,66	2.315,66	2.315,66
(-) IMPUESTOS		7.006,00	8.012,47	9.089,02	10.239,86	11.469,46
INVERSION INICIAL						
(-) OBRAS CIVILES	3500,00					
(-) MAQUINARIA Y EQUIPO	6808,00					
(-) MUEBLES	1300,68					
(-) ENSERES	2594,60					
(-) GASTOS PRE-OPERATIVOS	950,00					
(-) GASTOS DE CONSTITUCION	2370,20					
(-) CAPITAL DE TRABAJO	6541,45	228,32	237,13	246,33	255,92	
VALOR DE SALVAMENTO						
(+) OBRAS CIVILES						1.174,69
(+) MAQUINARIA Y EQUIPO						1.302,03
(+) MUEBLES						165,84
(+) ENSERES						330,81
(+) CAPITAL DE TRABAJO						7.509,15
FLUJO DE CAJA LIBRE	(24064,93)	14.408,24	16.169,41	18.053,46	20.067,77	32.968,60
TASA PERTINENTE DE DESCUENTO (EN %)		15,60%	15,60%	15,60%	15,60%	15,60%
FACTOR DE VALOR ACTUAL		0,865052	0,748315	0,647331	0,559975	0,484407
VALOR ACTUAL DE LOS FLUJOS DE CAJA		12.463,87	12.099,81	11.686,57	11.237,45	15.970,24
FLUJOS DE CAJA ACUMULADOS		12.463,87	24.563,68	36.250,25	47.487,70	63.457,94
SUMA DE LOS FLUJOS DE CAJA ACTUALIZADOS	63.457,94	PROYECTO RENTABLE?				
(-) INVERSION INICIAL DEL PROYECTO	24.064,93					
VALOR ACTUAL NETO PURO (VAN)	39.393,01	SI				
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR) (%)	65,08%	SI				

Realizado por: Ma. Isabel González S.

Para el calculo de los flujos de caja no se ha tomado en cuenta el pago de los intereses, se procedió como que el proyecto no tuviera deuda y no se esta reconociendo el escudo fiscal, es por esto, que es necesario ajustar el VAN en la tabla 5.27, se muestra como se realiza el calculo del Valor Actual Neto Ajustado

TABLA 5.27 VALOR ACTUAL NETO AJUSTADO

VALOR ACTUAL NETO AJUSTADO					
AÑOS	PAGO DE INTERESES	ESCUDO FISCAL 36,25%	TASA DE DESCUENTO	FACTOR DE DESCUENTO	VALOR ACTUAL DEL ESCUDO FISCAL
1	1.155,12	418,73	12%	0,892857143	373,87
2	770,08	279,15	12%	0,797193878	222,54
3	385,04	139,58	12%	0,711780248	99,35
TOTAL		837,46	VALOR ACTUAL DE LA DEUDA		695,75
			VALOR ACTUAL NETO PURO		39393,01
			VALOR ACTUAL NETO AJUSTADO		40088,76

Realizado por: Ma. Isabel González S.

CAPITULO VI

6.1 IMPACTO AMBIENTAL

6.1.1 ANTECEDENTES

Todo tipo de proyecto de inversión ya sea público o privado, se encuentra supervisado por el Ministerio de Ambiente con el fin de que no pueda afectar a la biodiversidad y medio ambiente.

Para poder cumplir con este objetivo el Ministerio de Ambiente, realiza su gestión mediante leyes y decretos. Por ser un proyecto de comercio no genera mayor impacto ambiental.

Según la ley de gestión ambiental, (anexo 14) para iniciar con las actividades es necesario contar con la licencia que otorga el ministerio de medio ambiente. Para este permiso se realizan estudios para evaluar el impacto ambiental, evaluación de riesgos, planes de manejo, planes de manejo de riesgo, sistemas de monitoreo, planes de contingencia y mitigación, auditorias ambientales y planes de abandono. Una vez cumplidos

estos requisitos y de conformidad con la calificación de los mismos el ministerio podrá otorgar o negar la licencia correspondiente.

Según el art. 23 “La evaluación del impacto ambiental comprenderá:

- a) La estimación de los efectos causados a la población humana, la biodiversidad, el suelo, el aire, el agua, el paisaje y la estructura y función de los ecosistemas presentes en el área previsiblemente afectada;
- b) Las condiciones de tranquilidad públicas, tales como ruido, vibraciones, olores, emisiones luminosas, cambios térmicos y cualquier otro perjuicio ambiental derivado de su ejecución y
- c) La incidencia que el proyecto, obra o actividad tendrá en los elementos que componen el patrimonio histórico, escénico y cultural”¹.

Según este artículo es necesario tomar en cuenta todas las condiciones que la ley exige para que el proyecto pueda llevarse a cabo.

1. Ley de gestión ambiental artículo 23.

6.1.2 IDENTIFICACIÓN DEL IMPACTO AMBIENTAL IMPUTABLE AL PROYECTO

La instalación de un restaurante de comida típica costeña como cualquier otro proyecto produce un impacto ambiental al que se debe encontrar una solución. Los impactos más importantes para el ambiente son:

- la emanación de olores,
- Grasas
- Humo
- La generación de desechos sólidos y
- El gas butano de uso doméstico que además puede ser letal.

6.1.3 MEDIDAS QUE CONTRARRESTAN EL IMPACTO AMBIENTAL

Como el proyecto se encuentra en una zona residencial, no existen edificios muy altos lo que es beneficioso ya que se tomara en cuenta un sistema de extracción de olores, humo y grasas.

Este extractor de olores tendrá un tubo que sobresale del local hacia el cielo lo que ayudara a que los olores salgan y no ocasione molestias a los habitantes que se encuentran alrededor del restaurante, las grasas son controladas por un hongo extractor donde están filtros que atrapan las grasas.

Para los desechos sólidos se tendrá un sistema de separación de basura en un lugar fuera del local junto a la bodega pero independiente los mismos serán llevados por los recogedores de basura del Ilustre Municipio de Quito.

Los cilindros de gas se encuentran empotrados alejados del fuego las mangueras que conectan a la cocina tienen un conductor por donde caben perfectamente lo que ayuda a controlar que no exista peligro con el gas butano. Se instalara extintores de incendio en donde se estime necesario, así también como mangueras contra incendios.

CONCLUSIONES

- Al realizar la investigación sobre un restaurante de comida típica costeña, se concluye que tiene una excelente oportunidad de desarrollo, por que la sazón costeña gusta mucho en la ciudad de Quito.
- La facilidad para encontrar las materias primas, equipos, utensilios de cocina hacen que el proyecto sea fácilmente ejecutable.
- Se puede ofrecer plazas de trabajo para 12 personas, y con perspectivas de desarrollo, este número puede aumentar lo que beneficia al Ecuador.
- Un lugar que tiene un ambiente agradable, y que su comida sea de buena calidad, brindara un momento de esparcimiento, para los habitantes de ese sector.
- Al realizar el estudio financiero se puede concluir que el proyecto es rentable, ya que el VAN es positivo y la TIR esta por encima del Kp.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda poner en marcha este proyecto, por que existen muchos beneficios para la sociedad, ofreciendo plazas de trabajo a personas de clase económica baja.
- Es necesario realizar una buena campaña publicitara, para que se de a conocer el Restaurante de Comida Típica Costeña
- Es recomendable buscar las alternativas de precios más bajos, para que la inversión sea menor.
- Tomar muy en cuenta el impacto ambiental, para que los habitantes del sector no sientan molestias con la presencia del restaurante.

BIBLIOGRAFIA

- SAPAG N. y SAPAG, R. Preparación y evaluación de proyectos. México, segunda edición, 1989.
- SAENZ Rodrigo, Formulación y Evaluación de Proyectos, Versión resumida, 2000.
- SAENZ Rodrigo, caso practico “Empresa de metales” (Excel), 2003.
- Cfr; reglamento a la ley de régimen tributario interno, 2003, art. 32
- Cfr., Ley del Régimen Tributario Interno, 2003, Art. 36.
- Cfr., Ley del Régimen Tributario Interno, 2003, Art. 54 - 55.
- Cfr., Ley para la Transformación Económica del Ecuador, Ley 2000-4, Registro Oficial 34-S.
- Cfr., Reglamento de Comprobantes de Venta y de Retención, 2003, R.O. 679.
- Cfr., Ley de Cámaras de Comercio, 2003, Art. 8.
- Cfr., Ley del Régimen Municipal.
- Ley de gestión ambiental, Art. 23.
- www.quito.gov.ec
- www.bce.gov.ec